

د. عادل صادق

كيف

تصبح عظيمًا...؟!؟

0185261



Bibliotheca Alexandrina

مكتبة

كيف تصبح عظيمًا

کیفِ تصبح عظیمًا

دکتور / عادل صادق

اسم المؤلف : د. عادل صادق

اسم الكتاب : كيف تصبح عظيمًا

الناشر : مؤسسة حورس الدولية للنشر والتوزيع

١٤٤ اش طيبة - اسبورتنج - إسكندرية

ت/ ٥٩٢٢١٧١ - ٣٩٢١٢٨٤

موبايل / ٣٢٩٣٦٣٨ / ٠١٢

رقم الإيداع : ٢٠٠١/ ٣٣٧٦

الترقيم الدولي : 977-5902-55-x

تصميم الغلاف : أحمد أمين

الطبعة الأولى : ٢٠٠١

حقوق الطبع والتوزيع محفوظة للناشر

تحذير:

يحذر النشر أو النسخ أو الاقتباس أو التصوير

بأى شكل من الأشكال إلا بإذن وموافقة خطية من الناشر

[الجزء الأول]

كيف تواجه الحياة

(١) معنى الحياة

.. للرحلة تقع بين الميلاد والموت . قد تقصر وقد تطول
والأمر مرهون بالمشيئة الإلهية .. متى نولد ومتى نموت . أمر لا
خيار لنا فيه . نولد ولا ندري أننا ولدنا . وحتى نفهم يكون قد مضى
وقت غير قليل . ثم نفاجأ أننا سنرحل . لا بد من الرحيل . لن يبقى
أحد . يولد إنسان ويموت إنسان . أجيال تتعاقب . وتاريخ يُسجل
والموت هو الشيء الوحيد الذي لا يمكن الرجوع فيه . إذا مات
إنسان فهذا معناه أننا لن نراه أبداً لأنه لن يعود . لا يصحو ميت ..
أي شئ آخر في الحياة غير الموت يمكن التفاوض حوله . أي لا
مستحيل .. أي لا ياس .. يظل هناك أمل . يظل الباب موارباً . تظل
الدعوة للمحاولة قائمة .. والمحاولة هي جهد إنساني، عمل، إرادة،
خطأ، تصميم، فعل مشيئة إنسانية، فالإنسان أيضاً يشاء .. وإن شاء
حاول واجتهد وأقدم . بالفطرة أو بالخبرة والعلم . وقد يحتاج الأمر
إلى شجاعة، جسارة، تحد، فهل ينتصر الإنسان دائماً؟ بالقطع لا . بل
ينهزم أحياناً . يضعف، يتراجع، يجبن، يمرض . وقد يياس . وقد
يفضل الموت . أي يموت بإرادته، ينتحر، وتطوى الصفحة . ولم
يخبر أي إنسان خبره ما بعد الموت وعاد ليحكي لنا عنها . باب القبر
هو آخر حدود ما نعرف . ننزله فيه ثم نغلق الباب ونعود أنزلنا
للحياة نتصارع ونأكل ونشرب وننام ونمارس الجنس ونعمل ونحب
ونكره ونطبخ ونقل . ثم يسقط أحننا . ونذهب به . ثم نعود . رحلة
غريبة . وشاقة أيضاً وعلينا أن نعيشها . هذا هو الغرض . إجبار،

وعلينا أن نرضى أي نقبل أن نستمر في الحياة . إذن الاستمرار
قرار، إرادة، مسئولية، إما أن نعيش الحياة أو لا نعيش .

.. وطالما أننا قررنا أن نعيش فلا بد أن نعيش بالطريقة
الصحيحة، وهذا يتطلب أن نفهم لماذا جئنا إلى الحياة ؟ وهل في
مقدورنا أن نعيش بالطريقة التي تحقق الهدف من مجيئنا ؟ وإذا لم
نفهم لماذا نفعل ؟ هل نستطيع أن نعيش بدون أن نفهم ؟ الحقيقة أن
كثيرين يعيشون دون أن يفهموا لماذا جاءوا إلى هذه الحياة . والبعض
الأخر يضع مفهوما خاصا لنفسه ويعيش وفقا لهذا المفهوم . وأحيانا
يتحدد أسلوب البعض في الحياة من خلال المواجهة الحتمية للنهاية
وهي الموت . فلأننا سنموت يجب أن نعيش، نعيش لنعيش . الحياة
في حد ذاتها هي الغاية ولا يهم ما بعدها . لا يهم أننا سنموت، بل
يجب أن ننسى أننا سنموت، يكفي أننا أحياء الآن . أنا حي أنا أعيش
. أنا أعيش أنا حي . أنا أموت أنا لا أعيش . وهنا تبدو الحياة ثمينة
جدا . فكل ثانية تمضي تنقص من العمر . والزمن لا يتوقف . ولا
يمكن الرجوع بالعجلة إلى الوراء . فهل نرفع شعار الحياة للحياة . أم
الحياة للموت . أم الحياة والموت . الحقيقة أنه لا يمكن أن ننزع من
وعي الإنسان ومن لا وعيه أنه سيموت .. بل ربما الموت هو الذي
يجعل لحياته معنى . فأي رحلة مثلما لها بداية لابد أن يكون لها نهاية
والموت لابد أن يتعبه حياة أخرى . وإذا لم تكن هناك حياة بعد
الموت فحياتنا التي نحياها على وجه الأرض لن يكون لها معنى .
إذن يجب ألا ننظر للموت على أنه نهاية للرحلة .. بل هو استراحة .

منطقة وسطى . مرحلة انتقال بين حيتين . حياة الدنيا وحياة الآخرة . بل الموت ذاته قد يكون حياة ولكن بشكل آخر . أي يكون الإنسان في حالة وعي بأنه ميت . أي أنه ترك نهائياً الحياة الدنيا وأنه يستعد بشكل ما للحياة الأخرى أو الحياة الآخرة .

.. وإذا كان الإنسان في حالة وعي بأنه ميت فهو ليس بميت . إنه ميت فقط بلغة ومفهوم ومقاييس الحياة الدنيا . ولكنه يكون في حالة أخرى .. ونحن لا نعرف شيئاً عن هذه الحالة الأخرى . نحن لا نعرف إلا حالتنا التي نكون عليها ونحن نعيش الحياة الدنيا . أي الجزء الأول من الحدودته كلها . وهذا الجزء لا قيمة له إلا باتصاله وتواصله مع الجزء الثاني والثالث أي مع الموت ومع بعد الموت ، يا سبحان الله . فالموت هو الذي يعطي للحياة المعنى . إذن الموت ذاته معنى . وأي معنى قيمة . والقيمة الحقيقية للموت يكتسبها من أن هناك حياة بعد الموت . إذن الثلاثة أجزاء أو الثلاث حلقات متصلة بل ومتصلة ببعضها البعض وكل منها يعطي للجزئين الآخرين المعنى والقيمة . فلا حياة بلا موت ولا موت إلا بحياة بعد الموت . ولا معنى للحياة بعد الموت إلا بالحياة الدنيا . إذن لا نستطيع أن ننظر إلى الحياة كشيء واحد منفصل . الحياة والموت وما بعد الموت كل في واحد . شيء واحد . الموت هو امتداد لحياتنا وليس نهاية لها وكذلك الحياة بعد الموت . إنه متصل .. يبدأ بال ميلاد ولا ينتهي .. ابدي .. مستمر .. خالد .. ولكن عبر مراحل وفي أماكن مختلفة .

.. ولولا هذا التصور لما آمن الإنسان بوجود إله واحد خالق للحياة والموت وما بعد الموت .. بل ولولا هذا التصور لما عاش الإنسان على وجه الأرض . لو أن الموت هو النهاية لأجهز الإنسان على حياته بيديه في اللحظة التي يعي فيها أن حياته ستنتهي بالموت الحتمي . إما أن يموت وإما أن يعيش كالحيوان فلا حاجة له للعواطف والضمير .. بل غرائز وتفكير متصل بإعلاء الغرائز .

.. الحمد لله أننا منموت .. والحمد لله أننا منعيش مرة ثانية بعد الموت .. بذلك نستطيع أن نعيش حياتنا الدنيا .. فكيف نعيشها ؟

(٢) كيف تعيش الحياة ؟

.. هل من الأفضل أن نقول كيف تعيش الحياة لم نقول كيف نواجه الحياة ؟ هل يوجد اختلاف ؟ نعم يوجد اختلاف . فالحَيوان والنباتات والإنسان أيضا كلهم يعيشون الحياة . ولكن الإنسان يتميز بشئ آخر وهو أنه يواجه هذه الحياة . والمواجهة تعني الفعل الإرادي .. وتعني أيضا أن الحياة تحتاج إيجابية فلا حياة لإنسان سلبي .. والإيجابية تعني الحركة للأمام والبناء . فالمواجهة لا تعني فقط حل المشاكل التي تواجه الإنسان بل تعني إيجابية الإنسان وهي الإضافة والإبداع والتغيير .. وكلها من نتائج العقل البشري . وإذا كان مخ الحيوان يحتوي على مناطق الإحساس والغرائز فإن مخ الإنسان يحتوي على منطقتين أخريين هما منطقة التفكير الإبداعي وحل المشكلات ومنطقة العاطفة والضمير والمشاعر .

إن الإنسان تكوين ذو شقين : شق مادي وشق معنوي روحي .. الشق المادي هو الغرائز وثنى الأحاسيس من ألم وبرودة وحرارة وحركة واتزان .. أما الشق المعنوي النفسي الروحي فهو الذي دفع بالإنسان إلى قبول الأمانة وتحملها بعد أن رفضتها السموات والأرض والجبال . إنها أمانة الحياة .. أمانة للفهم والمعنى . أمانة للفعل . خلافة الأرض . أمانة الإضافة والتغيير .. أمانة للمواجهة ولذا فمن الأفضل أن يكون مولانا : كيف نواجه الحياة ؟

(٣) الحياة والألم النفسي

.. ولقد خلقنا الإنسان في كبد .. وهو كبد المواجهة
والحيوانات لا تكابد .. والنباتات لا تكابد . إذن الإنسان كتبت عليه
المعاناة . والمعاناة جسدية ونفسية .. المعاناة هي التعب والألم .
والألم جسدي ونفسي .. والألم النفسي هو الاكتئاب والقلق
والخوف، هو الحسرة والندم وتآنيب الضمير، هو اليأس وفقدان
الأمل، هو الإحباط، هو الغيرة والعداوة والكراهية، هو الخجل
والتردد والوساوس والشعور بالخزي والعار والرغبة في التواري .
هذه هي ميزات الإنسان . أن يكابد كل هذه الأحوال . لأن له قلبا
وعقلا . لأنه تشرف بحمل الأمانة .

.. ووظيفتي كطبيب نفسي أن أعالج الكبد النفسي . أي الألم
النفسي .. لقد عايش من يتكلمون نفسيا سنوات طويلة رأيت الإنسان
وهو يترنح من المعاناة النفسية، رأيت الإنسان وهو يتمزق من
الدخل. رأيت نزيفه الباطني للمولكب لدموع عينيه ..

وحاولت أن أفهم .. عرفت سر بعض هذه الآلام . وعرفت
علاج بعضها .. وعرفت أن اختفاءها تماما ليس دليل صحة وعافية
بل دليل مرض .. وربما يكون أخطر وأذل ألا يتألم الإنسان نفسيا .
فالألم النفسي مثلما هو معاناة فهو شرف . دليل حياة . دليل للفعل
الإيجابي والمحاولة . الفعل قد يصيب وقد يخيب . والإنسان يتعلم من
فشله ومن أخطائه . وتلك ميزة بشرية أخرى، وتلك أحد أوجه الأمانة
أن يتعلم الإنسان، أو بالأصح أن يعلم نفسه وأن يصحح الطريق .

ولن ينير لغيره من خبرته وعلمه . ولا علم بدون ألم . ولا معرفة بدون معاناة . وهذا هو مضمون الألم الإنساني . وهذا يتطلب نقطة وانتباها وشوقا وحبا وأملا وصبرا وكبرياء ورضا وضميرا .. والألم النفسي يركز على قاعدة أخلاقية هامة اسمها للضمير .

.. وأنت لا تستطيع أن تواجه الحياة بدون ضمير أي بدون أخلاق .. والأخلاق لاحتياج إنساني أي ليست مفروضة على الإنسان بل هي مثل الماء والهواء والطعام . أنت تحتاج للأخلاق لكي تعيش مع الناس . إذ ظهر الاحتياج للأخلاق حين وجد على الأرض أكثر من إنسان واحد . الأخلاق هي التي تحكم كل أبعاد العلاقة بين إنسان وآخر . وإذا تصورنا أنك أنت الإيمان فأنا الآخر . أنت وأنا . أنت والآخر الذي هو أنا . وأنا والآخر الذي هو أنت . أنت وأنا . تلك المنظومة البشرية الحيوية الديناميكية هي أصل للحياة ومعنى الحياة وسر الحياة ومستقبل الحياة .

.. وبالتالي يصبح تساؤل كيف تواجه الحياة يمكن صياغته

بطريقة أخرى :

كيف تولجني وكيف أولجهم ؟

كيف تولجه الآخر ؟

كيف يولجه إنسان إنسانا آخر ؟

كيف يتولجه لثنان من البشر ؟

(٤) الغيرة

.. ولول مولجة كانت بين الرجل والمرأة .. في الأصل كان الرجل ثم جاءت المرأة لأن الرحلة لا تمضي بدون امرأة . شريك وونيس ورفيق وسكن وفرائس وذرية ومستقبل وأحلام وذكريات . كل شيء . مشاركة ومناصفة . حياة متواصلة ومحبية إلى النفس ولا يمكن أن تمضي بشكل آخر أو بطريقة أخرى .

.. ونحت الإنسان كلمة حب تعبيراً عن الرغبة المشتركة للرجل والمرأة أن يعيشا معا . يا أيتها المرأة أنا أحبك . يا أيها الرجل أنا أحبك . إذن فلنعمش معا وأكون لك وحدك وتكونين لي وحدك . ومن هنا جاء اختراع الزواج . وحتى أستطيع أن أقول بتحديد وثقة هؤلاء أولادي وبناتي .

.. ولنبقت الغيرة كأول مشكلة واجهت الرجل والمرأة . وذلك لأن علاقة الحب ملكية خاصة ومطلقة . الشيء الوحيد الذي لا يمكن أن تكون فيه شراكة من طرف ثالث . والغيرة خوف . والخوف ألم . أخاف أن تتركني إلى شخص آخر فأفقدك وأفقد نفسي . والألم هو أنني سأفقد نفسي . هذا معناه أنني أقل وأضعف وأوحش . لقد توجهت بإرادتك إلى من هو أفضل مني . إذن الغيرة تتطوي على اهتزاز شديد للثقة بالنفس . ولعل هذا هو أسوأ ما في مشاعر الغيرة .. بمجرد أن ألمح الطرف الثالث يحوم أعقد المقارنات بيني وبينه . أرى ميزاته وأرى عيوبه . وأتصور يا حبيبي أن عينيك تتجه

نحوه إعجابا ورغبة . فاضطرب واضيق وأتمنى زوال هذا الطرف الثالث من الحياة بأي طريقة .

كيف تواجه هذا الموقف ؟

أحب أن أصبح السؤال بطريقة أخرى تعبر عن الحقيقة وأصل المشكلة :

كيف تواجه نفسك . كيف تحل مشكلتك مع نفسك ؟

إن مشكلة للغيرة هي مشكلة داخلية وليست خارجية . والمواجهة هي مع النفس وليست مع الحبيب . لو مع الطرف الثالث . وأصل المشكلة هي إحساس الإنسان بنفسه وتقديره لذاته . أي رؤية مضطربة لو منقوصة للذات يصاحبها قلق .. قلق من العالم الخارجي .. أي قلق من الآخرين .. وهو قلق حتمي . لأن لا أحد كامل . ولا أحد يستطيع أن يشعر دائما أنه الأفضل والأحسن والأقوى والأجمل والأنكى والأغنى . لا أحد بهذه الصورة . تلك هي أحاسيس المرضى بمرض الهوس . وهو مرض يصاحبه الشعور بالعظمة أي بتصور الإنسان أنه يملك قدرات خارقة . مريض الهوس لا يمكن أن يشعر بالغيرة ولذا فهو لا يبذل جهدا في الحفاظ على ما يملك والزود عنه . فهو يرى نفسه على القمة ولا أحد يجرو منازعته .

.. إذن الإحساس بالاكتمال المطلق هو مرض . والطبيعي أن يرى الإنسان نفسه منقوصا .. وأن هذا النقص يدفعه إلى أن يبذل جهدا ليكتمل .. ليتفوق .. ليمتيز . ليعجب كل الناس . ليقول للناس

عني لنفي الأفضل . إذن أنا أريد شهادة الآخرين . يعنيني رأي
الآخرين .. أريد أن أكتمل في عيون الآخرين .

ثم يعنيني في المقامة رأي حبيبي . موقف حبيبي . عيون
حبيبي . فيراني الأفضل والأحسن . ويرى عيوي ميزات . ويرى
نقصي لكتمالا .

لماذا ؟ لأنني لا أريده أن يتطلع إلى غيري .. ولذا لابد أن
أبذل مجهودا . لابد أن أجتهد . لابد أن أراعاه لكي أحافظ عليه . تلك
هي ديناميكية مشاعر الغيرة وأصلها .
• أصل للمشكلة حين وجد إنسان آخر .

• فأصبحت أرى هذا الإنسان الآخر ومن خلاله أرى نفسي .
وهذه هي أهمية الإنسان الآخر في حياتنا . فهو يتيح لنا أن نرى
أنفسنا . مرآتنا هي الآخر . من خلال رؤيتك للآخر ترى نفسك .
تقيم نفسك (الأصح لغويا تقوم نفسك) وذلك ينطوي على المقارنة .

إذن هذا أمر طبيعي . أما غير الطبيعي هو أن يكون هناك
خلل في هذه الرؤية فتبالغ في تقدير إمكانيات هذا الإنسان الآخر
ونقل من تقديرك لإمكانياتك الذاتية . وهنا تتناكب مشاعر الغيرة . أي
ينتابك القلق والخوف . ولذا تتمنى زوال هذا الآخر من طريقك لأنه
سيخطف منك عيني حبيبي وإعجابه ومن ثم اهتمامه وقد ينتقل نهائيا
إليه مفضلا له عنك . وهذا هو نبع العدواة والكرهية والبغضاء .
وقبل العدواة يكون الغضب . وقبل الغضب يكون الخوف . أي خوف

فغضب فكرة هدية فعدوان .. تسلسل طبيعي ومنطقي . والمغالاة فيه
تؤدي إلى القتل . والقيل منه يدعو إلى الحركة ومحاولة التفوق
والتميز . وقد يكون الإبداع .

فإذا تفاقمت مشاعر الغيرة فانظر في نفسك ولا تنظر حولك .
المشكلة داخلك . المشكلة أن الأرض اهتزت من تحت قدميك وأنك
تترنح وأنك على وشك الوقوع .

للمشكلة أنك تبالغ في تقدير الإنسان الآخر .

أي آخر وليس واحدا بعينه . لو أنك تبالغ في التقليل من قدر نفسك.

وأن تبالغ في التقليل من قدر نفسك معناه أنك لا ترى نفسك على
حقيقتها . معناه أنك أغفلت مناطق القوة ومناطق الجمال في نفسك . معناه أن
مزاجك السوداوي أو ضعف ثقافتك بنفسك منذ الطفولة وبسبب الطفولة جعلك
تنتظر بدونية إلى نفسك، مع أنك أفضل من ذلك بكثير، وبكثير جدا .

ولكن الغشاوة أعانت الرؤية السليمة والتقدير المتوازن . وأصل
المشكلة هو أننا نرفض أن يكون بنا نقص أو ضعف وهذا أمر مستحيل، لأن
الإنسان الطبيعي لابد أن يعاني نقصا وضعفا.

وهو نقص نوعي وضعف نوعي . أي في مجالات معينة . ظاهرة
أو خافية . شكلية أو باطنية .

ويقابلها مناطق اكتمال وقوة . والمحصلة هي إنسان . يضعفه
وقوته . بأكتماله ونقصه . تركيبة خاصة . وحسب درجات لقوة

والضعف وجسب مناطق الاكتمال والنقص تتشكل هذه التركيبية الخاصة والتي تختلف بالقطع من إنسان لآخر . المهم في النهاية أن يكون هناك توازن . بل المهم والأهم هو أن يشعر الإنسان بهذا للتوازن داخله .

وإدراك التوازن معناه قبول مناطق الضعف والنقصان .. والقبول معناه أنني لا أرى هذا الضعف على أنه تشويه لذاتي ولا أرى هذا النقصان على أنه إعاقة لمسيرتي في الحياة . المصيبة الحقيقية في أن يرى الإنسان نفسه مشوها معوقا . وهناك درجات من هذا الشعور المميت تؤدي إلى درجات مختلفة من الخوف والقلق وتؤدي إلى درجات مختلفة من اضطراب علاقة الإنسان بالآخرين .

وإدراك التوازن معناه أيضا التقدير الموضوعي لمناطق القوة والاكتمال واستثمارها على لكل وجه دون تقاخر وغرور ودون بغى وإذلال وإنما تكون مبعثا على الطمأنينة ومصدرا للرضا والسعادة .

والحقيقة أن للرضا الحقيقي مصدره الرؤية المتوازنة . الرؤية الشمولية . الرؤية المتكاملة . فلا أشير بإصبعي وأقول أنا قوي في كذا وضعيف في كذا . ولا أشير فأقول هذه مناطق اكتمالي وهذه مناطق نقصي . بل الإنسان وحدة متكاملة نابضة بالحياة تسعى وتسعد، تقع وتشقى، تملو وتهبط، أي حركة ديناميكية مع وبالأخر . وإذا عاش الإنسان وحيدا مات . والرؤية الحقيقية للذات تكون من مرآة الآخر . والحب هو النبع الأول والأساسي للسعادة أو على أقل

تقدير لقبول الاستمرار في الحياة فالحياة أكثر شقاء بدون رفيق من الجنس الآخر نرغبه نوده ونسكن إليه . وإذا لم نجد هذا الرفيق فثمة تمن لا شعوري أن تسرع الحياة إلى نهايتها . ولكن الحياة مع هذا الرفيق ليست سهلة . يكفي ما فيها من قلق أن نفقده، ويكفي ما فيها من خوف من اقتحام طرف ثالث . وكلها أشياء من صنعنا . أي موجودة في عقولنا فقط . فإذا أردت أن تكبح جماع مشاعر الغيرة فانظر في دلك ولا تنتظر حولك . فتلك هي المواجهة الحقيقية . المواجهة مع النفس .

(٥) الشك

.. والغيرة لا تقود إلى الشك . ولكن الشك له نبع آخر . وهو نبع موجود في أعماق أعماق الدخل . عمق لا يرى بالعين المجردة.. عمق تستعصى رؤيته حتى على صاحب المشكلة إذا حاول أن ينظر داخله .

في هذه المنطقة المظلمة البعيدة من النفس البشرية نجد بناء خربا يقوم على افتراضات وتوقعات خاطئة وخائبة . الافتراض بأن كل الناس سيئون وتوقع الشر من كل الناس .

وعموما فإن علاقة الإنسان بالآخر تقوم على الافتراض والتوقع . فأنت تفترض أن فلانا هذا طيب وبالتالي تتوقع منه الخير . وأن فلانا هذا شرير فتتوقع منه المضررة . وافتراضاتك وتوقعاتك تتوزع على الناس بنسب معينة ودرجات معينة . فلا يوجد افتراض مثلا أن كل الناس سيئون لا نتوقع منهم إلا كل الشر ، ولا يوجد افتراض مثلا أن كل الناس طيبون فلا نتوقع منهم إلا كل الخير . تلك هي أوهام وتصورات العقل للمريض . وهذا العقل المريض يتشكل منذ الطفولة بفعل موروثات وبفعل أساليب خاطئة في التربية .

العقل المريض هو عقل متطرف لا يستطيع أن يرى التوازنات ولا يملك التقدير الموضوعي للمواقف والأشياء والذي يجب أن ينبني على شواهد فعلية وخبرات سابقة . والعقل المريض هو العقل العاجز عن الرؤية الكلية الشاملة، بل يرى الأجزاء

والتفاصيل ويدقق فيها . ولا يستطيع أن يرى اتصالها وتواصلها مع بقية الأجزاء الأخرى .

الافتراض الأساسي للإنسان الذي يشك يقوم على أساس أن كل البشر سيئون وأن المتوقع من أي إنسان هو الضرر والإيذاء والاعتداء .. ولا يفرق بين قريب وبعيد، صديق وعدو، زوج أو زميل . بل لكل سيئون .

وهي حالة تصاحب الإنسان منذ نشأته . وتتفقم مع التقدم في العمر، وتفسد على الإنسان كل علاقاته الإنسانية مع الأخ والجار والزميل والزوج والابن . ولا أقول الصديق لأن هذا الإنسان من الصعب أن يكون له أصدقاء .

وفي نطاق علاقة الحب أو علاقة الزواج (وهما أمر واحد) يكون الأكم مبرحا لأن هذا الشعور-أي للشك- يهدد أساسي الحب والزواج . فتلك العلاقة المقنسة (الحب الزواج) تقوم أساسا على طمأنينة أن الطرف الآخر يراني طيبا وجميلا . وتلك نقطة جوهرية ومحورية . ليس مهما بالدرجة الأولى كيف لشعر أنا بالطرف الآخر ولكن المهم هو كيف يشعر هو ناحيتي. كيف يراني . كيف قدرني فإذا كان يحبني حقا فهو يراني جميلا خيرا طيبا .. وجميل خير طيب معناها مخلص وفي . لما إذا امتلأت نفس حبيبي أو زوجي بالشك ناحيتي فهذا معناه أنه يراني قبيحا شريرا، أي لست مخلصا وفيها . وهذا يتناقض تماما مع الحب . أي لا يحبني .

إنّ الحب يقوم أول ما يقوم على إدراكي لمشاعر الطرف الآخر نحوي وكيف يراني . كيف يقدّرني . كيف يشعر بي . كيف استطاع أن ينفذ إلى أعماقي . كيف عشقتني حينما لامس داخلي . إن كل ذلك يبعث على الطمأنينة . لا طمأنينة إلا من خلال وثوقي من الرؤية الإيجابية لحبيبي لي . هذه الطمأنينة تبعث على السعادة والنشوى .

ولذا فالشك هو نقيض الحب لأنّسه يقوم على الافتراض بأن الحبيب سيئ ولذا فالمتوقع منه الضرر والأذى .. وهذا أمر غير معقول وغير مقبول ويبعث على الضيق والقلق والخوف والرغبة في الهروب . لا يفسد علاقة حب إلا للشك . ولا يفسد زواج إلا للشك .

ولا أقول أن الشك هو الرؤية القبيحة للحياة بل أقول أن الشك هو الرؤية غير المتوازنة للحياة .

والشك يجعل الحياة صعبة على الطرفين .. والألم يكون من نصيب الاثنين معا . كلاهما يتعذب . كلاهما خائف . كلاهما محرومان من الطمأنينة . ومواجهة هذا الموقف صعبة جدا . فالأمر يختلف تماما عن موقف الغيرة . الغيرة تقوم على بناء نفسي يفتقد الثقة بالقدرات الذاتية، أما الشك فيقوم على بناء نفسي يفتقد الثقة بالناس . الغيرة خلل كمي أما الشك فهو خلل نوعي . الغيرة نقصان . أما الشك فهو فساد في مكونات النفس . وليست مبالغة أن نقول أن

الشك حالة مرضية . وإذا قبلنا ذلك فالأمر يحتاج إلى مواجهة إنسانية
تتسم بالعطف والأمل في الشفاء لإنقاذ أسرة والعلاج بالعقاقير قد
يكون ضرورة قصوى .

والعقاقير تصلح من شأن كيمياء المخ التي أصابها الخلل .
والعلاج بالعقاقير يجب أن يواكبه علاج نفسي، ليس للطرف الذي
يشك ولكن للطرف الذي أصابته الصدمة حينما تعرض للشك من
حبيبه أو زوجه . فالحياة يكون طعمها شديد المرارة في ظل الشك
فهو كالسحابة السوداء الكثيفة التي تحجب نور الشمس .

(٦) السلوك العدواني

.. المشاعر الدفينة لها أسبابها غير المعلنة أو الأصح غير المعروفة، رغم أنها تتحكم في السلوك بشكل قوي أحيانا، ونحار في أن نجد تفسيراً لهذا السلوك الغريب فلا نجد، وحينئذ يحتاج الأمر إلى خبير ليغوص في الأعماق بحثاً عن المصدر ..

قد تواجه في هذه الحياة إنساناً سهل الاستثارة يأتي انفعاله الشديد لأسباب بسيطة أو إنساناً آخر يفاجئك باللوم والنقد والمساءلة دون خطأ حقيقي من جانبك أو قد تواجه إنساناً هجوماً ما أن تراه في أول ما تتعامل معه في موقف معين حتى يبادرك بالهجوم والاعتداء اللفظي والصوت العدائي أو المرتفع الذي يحمل في نبراته مشاعر سلبية تجاهك .. أو قد تواجه إنساناً يعتدي على حقوقك أو يأخذ لنفسه حقوقاً ليست له ويتجاوز ببجاجة الخطوط الفاصلة الواضحة بين حقه وحقوق الآخرين .

هذه نماذج لبشر قد تواجههم في حياتك وتحرار ماذا يكون رد فعلك .. ولنا شخصياً قد لا أعرف كيف أدلك على رد فعل ملائم لأن الأمر يختلف من موقف لآخر، ومن إنسان لآخر، كما أن درجات الاعتداء عليك تختلف كما تختلف أسباب ودوافع الشخص أو الأشخاص الذين يحاولون الاعتداء عليك .

ولكن في كل الأحوال يجب أن يكون لك رد فعل تخرج به منتصرا أو على الأقل غير محبط .

وهذه النماذج التي قد تتعرض لها في حياتك وهذا امر حتمي - تكون في حالة تحفز مستمر . والتحفز يؤدي إلى سهولة الاستتارة لأنه يبنى على التوقع السيئ، ولهذا فهناك حالة استتار واستعداد دفاعي لهجوم متخيل متوقع في أي وقت . ولهذا فهو يبدرك بالهجوم . يبدرك بالصوت المرتفع . يبدرك ببذاءة اللفظ . يبدرك بالنقد . يبدرك بالتعليق الساخر . يبدرك بالانتقاص من خصائصك . يضعك في حالة دفاع مستمر . والسؤال هنا هل هو يعتمد ذلك ؟ هل هو شرير إلى هذا الحد ؟

الحقيقة أننا في الطب النفسي لا نقسم الناس إلى أخيار وأشرار، أو طيبين وسيئين . كما أننا في الطب النفسي لا نهتم بقضية التعمد ومبدأ الإصرار من عدمها .. فنحن أي الأطباء النفسيين نرى أن لكل سلوك دوافعه . وهناك درجات لمعرفة الشخص بدوافعه . قد يكون مدركا لها على المستوى الشعوري المباشر . وقد تكون مخفية عنه في ثغيا العقل الباطن . وهناك درجات من هذا التخفي . فقد تكون قريبة من السطح من السهل الوصول إليها بمعاونة صديق وقد تكون مخفية في الأعماق لا يمكن الوصول إليها إلا بواسطة خبير .

وعرفانية السلوك قد نواجهها في إطار الحياة الزوجية أو الصداقة أو الجيرة أو لزمالة في العمل أو حتى قد نواجهها في

الطريق العام من غرياء ليس لنا بهم مسابق معرفة . فجأة تجد نفسك في موقف صعب، وأن هناك إنسانا آخر يحاول النيل منك وطرحك أرضا فتتهبط مغنوياتك في لحظة ولا تدري ماذا تفعل . قد تتسحب، قد تصمت، قد تستخرج للرد، وذلك قد يكون موضوعا لتدفاعيا غير موضوعي، وقد ترد العدوان بعدوان مثله لو يزيد عليه . أي قد تواجهه أو لا تواجهه . قد تهرب وقد تقاوم إلا أنها في كل الأحوال شكل من أشكال المواجهة . حتى للصمت أو الانسحاب هما شكل من أشكال المواجهة .

نعود إلى الشخص المعتدي لنبحث عن دوافعه .. وهناك عدة نقاط في حاجة إلى الإيضاح من البداية :

- قد تكون أنت غير معني بهذا الهجوم . فالشخص المعتدى لديه مشكلة مع شخص آخر ولكن لمؤ حظك جئت أنت في طريقه في هذه اللحظة فتدفع في وجهك بحممه التي كان يجب أن توجه في الحقيقة لشخص آخر .
- وقد يكون الهجوم لمسبب آخر غير السبب المعلن في هذه اللحظة . ولكن لأن الشخص المعتدي لا يعرف دوافعه الحقيقية أو لأنه لا يريد أن يفصح عن السبب الحقيقي فإنه ينتهز فرصة أي موقف آخر ليعط عن مشاعره السلبية .
- وقد تكون أنت المسبب في إشعال الموقف وذلك بالنظر على مناطق حساسة تتعلق بالشخص المعتدي تعرف أنت جيدا أنه بمجرد

لمسها يحدث انفجار هائل . وبذلك تكون أنت المعتدى وليس المعتدى عليه ويأخذ عدوانك ذلك الأسلوب السلبي .

- وقد تكون أنت ملزوخيا أي تستمتع بالهجوم عليك وتتلذذ بالاعتداء والإهانة، ولهذا فإنك تثير هذا الإنسان العدوانى لمعرفتك بسلايته وتستدرجه للاعتداء عليك .

وقبل أن نحاول أن نعرف كيف نواجه هذا الموقف نعود إلى الإنسان المعتدى لفهمه أكثر . بعض الناس يرجعون ذلك إلى سوء التربية والمستوى الاجتماعى المتدنى والأصل غير الطيب . أي أن سوء الطباع هو إرث اجتماعى يبني لو عن طريق الجينات .

وهذه تفسيرات يلجأ إليها بعض الناس للاستهال وراحة الدماغ وعدم إجهاد العقل في تفسير أعمق .

والحقيقة النفسية تقول أن هذا الإنسان المعتدى في حالة دائمة من الغضب وعدم الرضا لأنه يشعر دائما أنه لم يأخذ حقه . ولم يأخذ ما يستحق . وأن الآخرين سبقوه بدون وجه حق . وأنه الأجير . وأن هناك سوء توزيع وعدم عدالة . وهذا الإنسان تكون لديه حساسية من تقدم الآخرين وتميزهم ويشعر أن ذلك يحمل تهديدا له وأنه سيفقد السيطرة وسيقتل منه زمام الأمور . مستنصروه بقود سيارة وفجأة شعر بعدم سيطرته على عجلة القيادة التي يوجه بها السيارة . ماذا يفعل ؟ ليس أمامه إلا أن يضع قدمه على الفرامل في محاولة لإيقاف السيارة .. ولكن لأنه في حالة نفسية غير مسوية من الاضطراب فإن

سوف يضغط بشدة فترتج الميارة وتصدر صوتا مرعبا وقد تصطدم
اصطداما عنيفا .

إنّ هناك حالة دائمة من الشعور بفقد السيطرة . ولهذا فإن
هذا الشخص يسعى دائما للسلطة يجمع في يديه كل أوراق اللعب التي
تجعله يفوز . يبحث عن مصادر القوة . المسم أن يمتلك الوسائل التي
يسيطر بها على الناس ويتحكم فيهم . ولهذا فلهذه لحظات انفعاله هي
لحظات الهزيمة . لحظات الفشل . لحظات انتصار الآخر عليه .
لحظات إغائلة الآخر له . لحظات الاضطرار للتراجع . لحظات
خيبة التوقعات . لحظات الانتصار لغيره . هنا ينهار . يفقد السيطرة .
يثور لأي سبب . يخرج عن الحدود الملائمة في النقد والتوبيخ واللوم
والسخرية والإذلال والتحدي والصوت المرتفع الذي يخلو من أي
نبرة مودة .

يحدث هذا بين الزوج والزوجة، وبين الرئيس والمرعوس،
وبين الزميل والزميل وبين الجار والجار وبين الصديق والصديق،
وقد يحدث بين اثنين من الغرباء لم يلتقيا قبّل ذلك .

إنّ حالة الاندفاع والغلو والثورة والبذاءة هي حالة انهيار من
جانب الشخص المعتدي .

والنصيحة :

إذا احتفظت بهدوتك استطعت أن تعالج الموقف . ولا نقول استطعت أن نتصر لأننا لا نريد أن نحول الأمر إلى معركة .. من الخطورة بمكان أن يتحول الموقف إلى معركة نبحت فيها عن الانتصار أي إلحاق الهزيمة ورد الإهانة للشخص الذي يعتدي عليك .

تحاش أن تحولها إلى معركة وإلا ستخسر أنت أيضا .
ستصير مثله . أي ستكون منهرا وهذا يعبر عن إصامك بالفشل والعجز والإحباط . هذا معناه إنك أنت أيضا مجروح داخليا .
ستسقطان أنتما الاثنان معا .. سيعلو صوتك وتصدر عباراتك ..
والمصيبة لو مصيبة المصائب أن يتطور الأمر إلى تلاحم بالأيدي وهذا للأسف ما قد يحدث بين الأزواج مثمما يحدث بين الغرباء في الطريق العام .

هذا للتصعيد الخطير قد يكون من جانبك وقد يكون من جانبه . الأقوى والأنكى والأكثر احتراما هو الذي يسيطر على الموقف . قد يحاول الطرف الآخر بشتى الطرق أن يدفعك إلى نقطة الانفجار والتي هي نقطة الانهيار . ستحاول أنت استيعاب الموقف واحتواءه وتهديته بكل الطرق ولكنه يلأى ذلك فيتمادى في الضغط عليك بشتى الوسائل ولا يتوقف أبدا . هنا عليك أن تفهم قصده فلا تعطى له هذه الفرصة . سيعلو صوته وتسوء ألقاظه مهما قلت من كلمات طيبة هائلة عاقلة . وهنا لا تملك إلا الانسحاب من أمامه تفاديا للكارثة . هذا هو أقصى ما تستطيع أن تفعله وذلك لأنه مصمم

على إشعال النيران التي تحاول أنت أن تطفئها .. لتركه يحترق بها وحده . إذا فعلت هذا كنت عظيما وسيزداد احترام وتقدير الناس لك .
والأهم سيزداد احترامك وتقديرك لنفسك .

المهم فسي النهاية هي أن تتبنى الموقف العلاجي وليس الموقف العقابي الانتقامي . لكظم غيظك . وهذا معناه إنك فعلا ستشعر بالغيظ نتيجة لهذا الاستفزاز المستمر من الطرف الآخر . والغيظ هو غضب مكتوم يحاول أن يخرج ويعبر عن نفسه في صورة عدوان . وكظم الغيظ فطنة وليس مجرد قوة .. والفطنة شكل أوسع وأعمق وأرفع من الذكاء .. الفطنة هي الفهم للكلي . هي الإدراك الشامل . هي الاستيعاب المحيط بكل أبعاد الموقف . هي إدراك العواقب والتبعات واختيار الحل المناسب . والفطنة من مقومات أو مكونات الحكمة . ومن لوتى الحكمة فقد لوتى خيرا كثيرا . والحكمة هي التي سترفعك بعد ذلك إلى مستوى العفو .

ففي الآية الكريمة يأتي العفو بعد الكظم .. ﴿ والكاظمين الغيظ والعافين عن الناس ﴾ . إنها درجات أو مستويات أو مراتب . وأرفعها العفو . وهذا معناه أنك متوازن نفسيا ووثق في قدراتك . معناه أن هناك تآزرا وتكاملا بين مكونات عقلك من تفكير وعاطفة وسلوك وأن هناك سيطرة كاملة على سلوكك مثل قائد السيارة الذي يتحكم تماما في عجلة القيادة فلا يتحرف قيد أنملة عن المسار الذي قرره لها وأن لديه حساسية خاصة في قدمه التي يضعها على الفرامل بالدرجة التي تضمن للجميع السلامة .

ولذا فالبعد الأخلاقي الإنساني في غاية الأهمية حين التعامل مع المواقف المشتعلة عندما يتواجه لثنان من البشر . وفي الحقيقة هو بعد إيماني لأن الدعوة هنا ترقى إلى أعلى درجات سمو وهي العفو .

وإذا كان هذا السمو في العلاقات مطلوباً بشكل عام فإننا يجب أن نحرص عليه بشكل خاص في نطاق العلاقات الزوجية . فهي أقرب ولصق علاقة . وهي أرحم ولود . والاقتران الطبيعي ألا تكون هناك حساسية وأن تكون درجة التحمل أعلى ودرجة الفهم أعمق ودرجة التقدير أشمل . والأمر في البداية يحتاج إلى أن يواجه الإنسان نفسه، وأن يرصد ويشخص حالته الانفعالية .

وأن يسأل نفسه : لماذا هذه الحدة من جانبي ؟ لماذا هذا الغضب ؟ لماذا هذه الثورة وهذا الحنق وهذا الصوت المرتفع وهذه الألفاظ غير الطيبة ؟ ما هي مصادر غضبي ؟

مطلوب من الإنسان أن ينظر أكثر إلى أعماقه ويسأل نفسه : هل أنا غاضب لهذا السبب المعلن لم أن هناك سبباً آخر خفياً . هل أنا أعلم بهذا السبب الخفي لم أنه هناك بعيد في الأعماق لا أراه واحتاج إلى من يساعدني لرؤيته .

وإذا كان هناك سبب آخر لحنقي غير ذلك السبب المعلن فلماذا لا تكون لدى الشجاعة الكافية لأطرحه للمناقشة بدلاً من التخفي وراء أسباب أخرى غير هامة ومضللة ولا تقودنا إلى لا شيء .. إن الأمر هنا يحتاج إلى شجاعة .

كما أن الأمر يحتاج إلى بعض التمرينات حتى تأخذ المواجهة بين الزوجين الشكل اللائق :

١. حاول أن تتحدث بصوت خفيض . الصوت المرتفع دليل على ضعف الحجة وخلوها من المنطق، دليل الاهتزاز للدلالي والحنق الشخصي، دليل أنك غير مقتنع بما تقول وتدعنى، والأهم أنه أي الصوت المرتفع دليل أنك هناك دوافع أخرى خفية وراء ثورتك.

٢. إياك واستخدام الألفاظ والعبارات غير الطيبة .. ففضلا عن أنها تتم عن تنكس المستوى الاجتماعي فإنها تشير أيضا إلى تواضع المستوى الأخلاقي .. وتشير أيضا إلى أنك مهزوم من داخلك .

٣-تحاش النقد المهين فقد تبقى منه آثار لا تمحى وخاصة النقد الذي يتعلق بعيوب ظاهرة أو خافية والنقد الذي ينال من كرامة الإنسان وكيانه والإحساس بذاته وكذلك المعايير بعيوب أو مشاكل لا دخل للإنسان فيها. وعموما فإن النقد المهين هو نوع من الإسقاط بمعنى أنك تسقط عيوبك الشخصية على الشخص الذي أمامك .

٤-تحاش الأسلوب التهكمي في الحوار الذي يحمل عبارات ساخرة جارحة فهذا يزيد من حدة الإثارة والتوتر وقد يخلق لدى الطرف الآخر حالة من الإحباط الشديد واليأس تدفعه إلى سلوك انتفاعي لا تحمد عقباه .

٥-إذا وجدت أن الشخص الذي أمامك يلين أو يتراجع أو يحاول أن يبدي اعتذاره أو يبدي روح المودة والرغبة في التفاهم فتراجع فوراً وبشجاعة وحب عن موقفك للحاد وبأدله نص الروح الطيبة التي تحاول أن يبديها .

٦-لا تصر على أن يعتذر لك الطرف المقابل . الإنسان القوي الشجاع السلمي لا يدفع الآخرين للاعتذار .

٧-إذا كان الطريق مسدودا للوصول إلى حل يرضي الطرفين فلتؤجل النقاش إلى وقت لاحق فربما إذا هدأت الأعصاب المتوترة أمكن الوصول إلى حل مرض .

٨-ليس ضروريا أن يتحقق لإنسان كل ما يريد خاصة إذا كان الخلاف بين زوجين . التفاوض بين زوجين يختلف تماما عن التفاوض بين الغرباء . بل ليس هو تفاوض بقدر ما هو محاولة للوصول إلى شكل أفضل للعلاقة يحقق سعادة أكثر للطرفين .

٩-من المهم ألا يشهد المواجهة طرف ثالث لأن التراجع يكون صعبا أمام هذا الطرف الثالث مما يعقد الأمور أكثر . كما أن هذا الطرف الثالث لأسباب ما قد يلقي بالوقود أكثر فوق النار المشتعلة ولا داعي لاستعراض العضلات أمام هذا الطرف الثالث.

١٠-أذكر الله في شرك ثم بصوت مرتفع واثق الله فيما نقول وما نفعل حتى يجعل الله لك مخرجا ويرزقك من حيث لا تحسب .

(٧) متاعب العمل

.. للسماء لا تمطر ذهبا ولا فضة ولكنها تنزل ماء يسقي الأرض وكل الكائنات الحية .. ولكن الماء المنزل لا يكفي وحده لزراعة الأرض ولكن الإنسان يزرعها . أي لابد من جهد إنساني . عمل يعمل الإنسان ليأكل . إذن الأصل في الحياة أن يعمل الإنسان . والمفروض أن يعمل كل الناس لتعمر الأرض . ولا يستطيع إنسان أن يعمل منفردا . فعمل كل إنسان يذهب إلى الناس آخرين . كما أنه يستفيد من عمل كل الناس . إذن نحن نعمل كفريق راضين أم لم نرض . وهناك بعض الأعمال تحتاج فعلا إلى فريق . إذن هناك آخرون أنت وهم . وبالتالي يجب أن نتوقع احتكاكا ومواجهة . نتوقع صعوبات وهي صعوبات متوقعة في أي تجمع إنساني . صعوبات ناشئة من اختلاف البشر وتنوعهم . بل صعوبات ناشئة من الطبيعة البشرية ذاتها .. البشر .. كل البشر .. في أي مجتمع .. في كل زمان وفي كل مكان .

ولذلك فالمشاكل متشابهة تكاد تكون واحدة إلا إذا كان هناك إنسان شاذ أو غير طبيعي يحدث تولدات نحاس في مواجهتها لأنها تخرج عن المألوف مما تعودنا عليه .

والوسيلة المثلى في مواجهة المشاكل الطبيعية هي أن نتفهم أنها طبيعية وأنها واقعة لا محالة . ويكون دورنا ينحصر في التخفيف من حدتها وليس إلغائها لأن وجودها له فوائد من جوانب

أخرى . وعموما فإن الإنسان في مواجهة أي نوع من المشاكل يجب أن يتعلم الاحتواء وليس الإغفاء، المواجهة وليس الهروب، النظرة العلاجية وليس العقابية الانتقامية، الوصول إلى حلول وسطى وليس التطرف في الطلبات والرغبات .

وأولى مشاكل العمل هي الغيرة المهنية . وليست الغيرة المهنية سببها أن كل إنسان يريد أن يكون الأفضل والأحسن ولكن لأن بعض الناس لا يريدون للآخرين أن يكونوا الأفضل والأحسن . وهذا هو الجانب المزعج في الغيرة المهنية . فهناك غيرة إيجابية بمعنى أنك تبذل الجهد للتفوق وهناك غيرة سلبية بمعنى أنك تشعر بالضيق لتفوق غيرك ومن ثم تحاول إعاقته وخلق مشاكل أي استحداثها فيصرف الاهتمام ناحية هذه المشاكل ويبتلع الإنسان المجتهد الطعم ويبدد طاقته في صفائر الأمور المصطنعة .

وهناك وسائل متعددة وصور شتى لهذه المشاكل المصطنعة والمستحثة خصيصا لإثارة المتاعب في وجه المجتهدين وتشنيتهم مثل الوشاية والوقيعة ونشر الإشاعات الباطلة وإخفاء المعلومات والحجب المعرفي المتعلق بالعمل وإضاعة الغرض والتعطيل المتعمد واختلاق الأزمات الشخصية للمواجهة الحادة ورفع الصوت وإساءة استخدام الألفاظ والتحدي المسافر والشللية .

هذا من الممكن أن يحدث من زميل .. وعادة يكون للضرب من تحت الحزام وفي الظهر وهو الأكثر شيوعا ونادرا ما يأخذ شكل التحدي المعن للمسافر المشتعل .

وقد تكون المتاعب صادرة من الرئيس .. فالرئيس قد يخشى تفوق المرعوس . فالمرعوس قد يحتل مكانه وقد يسرق الضوء منه ولذا فالرئيس يجتهد في أن يحجب صوت وصورة للمرعوس عن الرئاسات الأعلى . وإذا حاول المرعوس أن يجد طريقا أو سكة إلى أعلى فإنه يتلقى ضربة تأديبية فوق رأسه وإذا حاول مرة ثانية فإنه يتلقى ضربة قاضية تجهز عليه وعادة ما تكون في شكل إزاحته تماما .. هذا يحدث على كل المستويات في الإدارة المتوسطة وفي الإدارة العليا وفي الأجهزة والمؤسسات الفنية وفي المعاهد العلمية . وهذا الرئيس ينسب جهود مرعوسه لنفسه ويكون دائم الإحباط لمرعوسيه عن طريق التقليل من شأنهم والإقلال من قيمة جهودهم والنقد غير الموضوعي لأفكارهم واجتهاداتهم والتشكيك في كفاءتهم وأمانتهم .. وأخيرا قد يزين لهم الطريق نحو الخطأ فإذا وقعوا في الحفرة أقام الدنيا ولم يقعدا حتى يكون الجميع شهودا وتكون هذه هي وسيلة للخلاص من مرعوس غير مطيع وغير ملتزم .

الوسيلة الوحيدة ولا وسيلة غيرها لإرضاء ذلك الرئيس هي الخضوع للكمال له والتسليم المطلق وعدم محاولة رفع الرأس وإيراز المواهب وعدم منافسته أمام القيادات الأعلى وعدم مزاحمته أو عدم التفافن على كرسيه أو تخطيه .

الصراع في الإدارة العليا يكون صراعاً دموياً لا رحمة فيه ولا هوادة وقد يأخذ شكلاً عنيفاً لا إنسانياً ويجد المرعوس نفسه في مأزق خطير إما أن يستسلم وإما أن يعزل .

هذا الأسلوب في الإدارة يقتل الكفاءات ويحجب المواهب ويطمس الإبداع ويعطل مسيرة التقدم . وهذا نراه عادة أو بشكل أوضح في دول العالم الثالث حيث للنفاق هو الوسيلة الوحيدة للوصول إلى قلب وعقل المسؤول الأول بالرغم من أنه يعرف أنه نفاق ويكون للنفاق وظيفة أخرى وهي أنه يؤكد على أن النفاق لن يخرج عن الصف وأنه مطيع وملتزم مؤدب لذب القروذ المنفذة للأوامر والمسلية والتي تمشي مغمضة العينين خلف مسيرها .

المصيبة تكون أكبر في المجتمعات العلمية والتي يفترض أن تكون الأسبقية فيها للأدنى والأعلم والمبدع وليس للأقدم أو الأكثر طاعة ونفاقاً وتقرباً للسلطة الأعلى . وهذا هو سر تخلف العالم الثالث إدارياً وفنياً .

كيف تواجه رئيساً دكتاتورياً متسلطاً يحجب عنك الفرص ويضع في طريقك العراقيل ويدبر لك العقاب والتهم وينشر عنك الإشاعات ويقلل من قيمة جهتك وعملك وينسب هذا العمل لنفسه كما يلجأ إلى الوقعة بينك وبين زملائك لتنتسب قواك في المواجهات البينية وفي النهاية قد يستفزك لتدخل معه في مواجهة حادة وعنيفة تفقد على أثرها وظيفتك بعد اتهامك بتحدي السلطات وعصيان

الأمر وقد ينتهي بك الأمر إلى محاكمة تأديبية لخروجك عن الحدود
اللائقة في التحدث مع رؤسائك وقد تنتهم جنائياً بدعوى تفوهك بألفاظ
غير مهذبة كما قد ندان في أمانتك المهنية ونمتك المالية .

ومرءوسك قد يكون أحد أسباب الصداع الذي تعاني منه في
مجال العمل فهو إما شخصية عاجزة لا تتجز ولا تكمل ما بدأه من
العمل ودائم التهرب من المسؤولية وكفائه محدودة وهمة منخفضة
ونشاطه منحل، يفتقد للحماس والنقاة والإتقان، يفتقد للطموح وحب
التفوق ولا يمكن الاعتماد عليه إطلاقاً إذ يتركك في منتصف
الطريق.

وقد يكون مرءوسك شخصية اضطهادية يشعر دائماً أنه
مضطهد ولأنه لم يزل حقه الذي يستحقه إذ هو يستحق الكثير والكثير
لعبقريته ولولا للغيرة والأحقاد لاستطاع أن يحتل مكانك وأنك تقف
عقبة في سبيل تقدمه . ويظن في نفسه أيضاً أنه يمتلك قدرات خاصة
ولكن الفرصة لم تعط له لاستثمارها . وهو دائم الشكوى وبعض
شكاواه كيدية وغير موقعة .

وقد يكون مرءوسك شخصية سيكوباتية أي ضد اجتماعية
وهو إنسان عدواني غير مخلص وغير أمين لا يمكن أن تثق به ولا
يمكن أن تعتمد عليه والغاية لديه تبرير الوسيلة وليس لديه ممانع في أن
يفعل أي شئ غير أخلاقي وغير إنساني ليصل إلى أهدافه، وهو لا

يعمل إلا لصالح نفسه ولا يعنيه الصالح العام كما لا يعنيه مصالح الآخرين .

وقد يكون مرعومك شخصية عدوانية سلبية وهو الذي يقوم بعمليات تخريب مستمرة إذ لا يستطيع أن يجاهر بعنوانيته وإنما يفسد في الظلام وقد يتسبب في حدوث كوارث .

وهناك شكل آخر من إبطاءات العمل مثل عدم رضاك عن عملك إذ لا يحقق لك إصداك بذلك لو أن تعمل في مجال لا تحبه، أو عمل لا يحقق لك الدخل الملائم .. المهم أنك في النهاية غير سعيد بعملك .. ولذلك فحماسك فاقر وصدرك غير منشراح تشعر بالخمول وفقدان الطاقة وبلادة الذهن .

وفي أحوال أخرى قد يكون لديك الحماس ولكن حجم المعوقات الخارجية كبير فهناك جبل من المشاكل للروتينية والأخلاقية المنحدرة والمرتبطة بظروف المجتمع والأحوال الاقتصادية والنظم الإدارية البالية.

كيف تواجه مشاكل العمل .. ؟

- سؤال كبير وصعب لتعدد أسباب هذه للمشاكل واختلاف وقعها على النفس من شخص لآخر ولأن بعضها تبدو أحيانا مستحالة مواجهتها وذلك حين لا تستطيع أن تغير عملك أو حين لا تستطيع تغيير الناس أو استبدالهم .

فيما يتعلق بنوعية العمل فيجب أن تعرف في البداية أنك تعمل لترتق . هذا هو الأصل في أي عمل . لا يوجد عمل من أجل المتعة الشخصية كما أن العمل غير الهواية . العمل واجب والالتزام كامل وارتباط بأخرين وجودة ورزق أما الهواية فهي المتعة التي يدفع فيها الإنسان ولا يأخذ وعائدها يكون مباشرا ولك وحدك وليس بالضرورة أن يرتبط بأخرين ولا تتوقع منها مالا .

ولكن لا مانع أن تعمل ما تحب، وأن يحقق لك عملك قدرا من المتعة وأن تمارسه وكذلك تمارس هواية أي أن يكون هناك ميل مزاجي كامل وأن تبتذل فيه من الوقت والجهد دون أن تشعر بتعب أو سأم بل التعب يكون لنفذا وخاصة إذا كان هناك عائد معنوي .

ولكن هذا لا يحدث دائما، ولكن واجب عليك أن تعمل وأن تستمر في عملك . إذن ليس من الضروري أن تقع في غرام عملك، ولا يوجد من يكره عمله إلا في أحوال نادرة جدا . ولكن تكفي أن تكون مشاعرك حيادية .. أي لا حب ولا كراهية .. وفي هذه الحالة مطلوب منك الإخلاص في العمل .. والإخلاص هو علاقة خاصة جدا مع الله وحده . إذن الجانب الإيماني الأخلاقي مهم في مجال العمل . فلا خير في عمل بدون إخلاص . وإذا تحقق الإخلاص فهذا معناه أنك ستؤدي عملك كما ينبغي . ستؤديه على خير وجه . ستؤديه بلباق . ليس بالضرورة أن يكون هناك إبداع فالإبداع مرتبط بالحب ولكن على الأقل مطلوب أن تطور في عملك لتتحقق أقصى درجات الإفادة . هذا الإخلاص سيكسبك توازنا نفسيا . والتوازن

النفسي يبني على احترام الذات وتقديرها . إذن التوازن النفسي لا يعتمد على مؤثرات خارجية بل هو حالة دلخلية، والوصول إلى هذا التوازن النفسي يعتمد على مؤثرات دلخلية نابعة من النفس وهو شعورك بأنك مخلص . بأنك صادق مع الله . بأنك تعمل وتعلم أن الله يراك أنك تخلص لوجه الله ومرضاته .

وإذا أخلصت فسيأتي عملك متقنا سيأتي كاملا . سيكون مفيدا . سينال الإعجاب والتقدير من الآخرين، وفي هذه الحالة ستشعر بالرضا عن النفس، والرضا عن النفس هو مزيج من السرور والطمأنينة .

ويدون أن تقصد سيتحقق لك قدر من النجاح .. سيتحقق لك قدر من احترام الآخرين .. ستخلق لك مكانة، وسيكون لك تأثير ونفوذ وستمتع بمهابة ما .. كل ذلك سيتحقق لك دون أن تقصد ودون أن تسعى إليه .. لمجرد أنك مخلص في العمل وجاد ملتزم ومسئول .. لمجرد أن عملك يأتي متقنا ومفيدا ومؤثرا .

إن مكانة الإنسان في الحياة تتحدد بقدر الفائدة التي تعود على الناس من عمله مثلما تتحدد بأسلوب علاقته بالآخرين .

ولنت عمل معناها أنك حي .. أنك تعيش .. أنك موجود .

والإخلاص سيجعلك تسارع في تلبية احتياجات الناس .
سيدفعك لأن تضع نظاما وخطة ومياسة واستراتيجية . الإخلاص
سيدفعك للبحث عن الكمال .

وبدون أن تدري ستنشأ علاقة إيجابية بينك وبين عملك بدلا
من العلاقة الحيادية . لأنه حسب قوانين الارتباطات الشرطية فإن
عملك سيرتبط إيجابيا بتوازنك النفسي . بالرضا أي السرور
والطمأنينة .

وقد لا يتوآزى العائد المادي مع قدر ما تبذل من جهد . وهذا
يدفع بأحاسيس سلبية في نفسك تجاه عملك، وفي هذه الحالة يجب أن
تعمل أكثر حتى لا تلجأ إلى المال الحرام، فالانزلاق قد يكون سهلا
في ظل ضغوط اقتصادية من الصعب حلها . فهناك درجات من
التماسك والإمسك على القيم ولكن عند نقطة معينة ينهار بعض
الناس، أو يكونون طماعين، أو تكون لديهم شراهة استهلاكية . المهم
في النهاية أن الإنسان قد يزل ويسقط . والتمسك باهظ . فالمال الحرام
يجلب المصائب على الإنسان، ولذا فلا حل إلا بمزيد من العمل وفي
ذلك تعب أكثر وإجهاد، ولكن التعب الجسدي والذهني أهمون كثيرا من
التعب النفسي وتآبيب الضمير وفقدان الاتزان وفقدان الطمأنينة .

وقد يضطر الإنسان للهجرة . وهذا أمر جافز ومشروع ولكنه
ضار بالأسرة . لا شئ في الدنيا يعادل ترك الأسرة . التمسك هنا أيضا
باهظ . والقليل يكفي في ظل الأسرة، والكثير لا قيمة له بعيدا عن

الأمرة . إلا أنه تظل هناك بعض الظروف الاستثنائية التي تضطر
الإنسان لأشياء يكرها مثل ترك أسرته بحثا عن مزيد من المال .

كيف تواجه الزملاء المتعيبين والمزعجين سواء كنت رئيسا
أو مرعوسا لو إذا كان ذلك المتعب المزعج زميلا لك ؟

بعض الناس لا أمل في علاجهم .. ولكن هذا ليس معناه
الانسحاب والسلبية، ولكن ضيق هذا لتعاملاتك معهم وخاصة إذا كانوا
من النوع الذي يتعدى الحدود اللائقة في التعامل مع الآخرين . لا
أنصحك مثلا برد الإساءة بالإساءة . لا أنصحك برفع صوتك .. لا
أنصحك بالدخول في تحد ساخر ومواجهة عنيفة دموية . لا أنصحك
بتكبير خطة انتقامية .

ولكن أنصحك بمزيد من الإخلاص في عملك ومزيد من
الإنقار . أنصحك بالتركيز الشديد في عملك ولا يهم أن تكون لك
علاقات شخصية حميمة بهذا الإنسان المزعج لأنه عاطب وفساد ولا
أمل منه .. دعه وشأنه .. تعمل معه في أقل وأدنى الحدود المرتبطة
بتسيير العمل.

لا تطلب منه شيئا إلا في حدود حقه القانوني المشروع ..
اعتز بكرامتك ولا تصغر نفسك بطلبات صغيرة بعضها ليس من
حقه .. ترفع عن ذلك . تكسب احترام حتى هذا الإنسان المزعج
العاطب . بل أيضا وستكتسب مهابة وسيعمل حسابك وربما سيحاول
إرضائك، والتقرب منك .

لا تتجاهل أحداً لحد الخصام، ولا تقترب من أحد لحد الحميمة ولا تعادي لحد الخصومة . بل كن متوازناً موضوعياً ناضجاً مترفعاً وتمسك بالمبادئ الأخلاقية كالصدق والشجاعة .. الصدق في القول والفعل وشجاعة التعبير عن النفس ومواجهة الباطل.

ولا تتأفق .. التأفاق لا يجدي مع كل الناس، والتفلق ذل .. والذي تتأفقه تعلم تماماً أنك تتأفقه، ويعلم تماماً أن الصفات التي تخلمها عليه ليست فيه .. هو يعلم إذن أنك تتأفق .. وأنت تعلم أنه يعلم أنك تتأفق ولكنه يظهر أنه يصدقك . إذن أنت نصاب وهو نصاب أكثر منك بل وربما أنت نصاب أكثر منه .

التففاق معناه الإذعان الكامل .. معناه إلغاء رأيك وكيانك .. معناه عبوديتك للكلمة والتنازل عن كرامتك .

والتففاق ظاهرة منتشرة في دول العالم الثالث، ولكن ما أن يترك المسئول موقعه حتى تكال له الاتهامات والصفعات وربما ينكل به وخاصة الذين نافقوه، وكأنهم ينتقمون للذل الذي عانوه والكرامة التي بعثرت .

ولا تدخل في علاقات شخصية حميمة مع الجنس الآخر في مجال العمل .. هذه ورطة ثمنها أيضاً غال وتدفعه عادة من مكانتك وهيبتك واحترامك ومدى سيطرتك على عملك وعلى الآخرين الذين

يدخلون تحت نطاق إدراكك .. لا شيء يشين الإنسان في مجال عمله
إلا أمران : لولهما الشك في نزاهة نمته المالية وثانيهما العلاقات
غير السوية مع الجنس الآخر .

فلتظل رأسك مرفوعة وكرامتك مصانة وكلمتك مسموعة
حين تكون منطقية وشخصيتك مهابة عن طريق الاحترام .

[الجزء الثاني]

فطنة الوجدان

[الجزء الثاني]

فطنة الوجدان

.. إذن مواجهة الحياة هي مواجهة للناس .. ومواجهة للناس تحتاج إلى فطنة .. والفطنة شيء أعلى من الذكاء .. الفطنة هي رؤية كلية شاملة .. والفطنة ليست نشاطا ذهنيا فحسب ولكنها أيضا نشاط وجداني .. بل هي في المقام الأول نشاط وجداني .. أي ما يسمى بذكاء العاطفة أو ذكاء الوجدان .. فأنت لا تتعامل مع الناس بالحسابات الذهنية البحتة . بل تتعامل معهم بقلبك وإحساسك ومشاعرك .. تتعامل معهم بوجدانك .. ونجاحك في التعامل مع الناس يتوقف على مدى ذكاءك الوجداني أو بتعبير أدق فطنة وجدانك .. فهناك وجدان غبي ووجدان فطن .. وجدان بليد وخامل، ووجدان نشط ومتحرك .. وجدان منطقي ووجدان يشع بالدفء والحب .. وجدان سطحي ووجدان ناضج .. والوجدان هو الذي يعطي القيمة الإنسانية الحقيقية للإنسان .. فهناك إنسان من ورق أو من صفيح وهناك إنسان آخر من أغلى المعادن النفيسة كالذهب والفضة أو أكثر قيمة .. هكذا يمكن تقسيم البشر الذين تواجههم في حياتك : رخيص وغال، تافه وناضج، متدن ورقيق المقام، رديء وجيد، حقير وعظيم .. ولختصارا أو إجمالا لكل ما سبق يمكن تقسيم البشر على النحو التالي : بشر نوى وجدان غبي وبشر نوى وجدان فطن .

والوجدان هو وسيلتك للوصول إلى الناس والتأثير عليهم .. لا
تفاعل إنساني إلا من خلال نشاط وجداني .. للوجدان هو الذي يحب
ويكره ويغضب ويسخط ويتألم ويفرح ويحزن ويتحمس ويفتر،
ويستحسن ويشتمئز، ويفخر ويشعر بالخزي والعار ويخاف ويتشجع ..
كل تلك نشاطات وجدانية يتحقق من خلالها اتصال ما بالبشر في
محيطك .

والانفعالات الطارئة ليست هي الوجدان بل هي موجات وفورات
مصدرها الوجدان الذي يتأثر لحظيا بمواقف معينة أما الوجدان فهو
الحالة الشعورية المستقرة والثابتة معظم الوقت والتي تميز شخصية
الإنسان أو تميز الجانب العاطفي أو الجانب الإنساني في شخصيته ..
أنت إنسان لأنك تملك وجدانا نشطا .. وإنسان معناها القدرة على العيش
والتفاعل مع إنسان آخر .. إنسانية الإنسان تتحقق من خلال وجود
إنسان آخر، فالإنسان لا إنسان بدون وجود إنسان آخر.

أما صاحب الوجدان الغبي فله علاقات إنسانية مضطربة ..
لديه صعوبات جمة في الحياة .. دائما في حالة مواجهة حادة مع
الناس .. هو إنسان تعيس وهو أيضا مصدر لتعاسة الآخرين .

أما فطن الوجدان فهو ذلك الإنسان الذي يتمتع بعلاقات إيجابية
ثرية ومشبعة مع الناس .. هو ذلك الإنسان الدافئ المشع المؤثر
المقنع .. هو ذلك الإنسان الهادئ المتزن المستقر الذي يوحى بالنقة
.. • • • نهاية الوجدان

والطمأنينة .. هو الإنسان الذي يصل إلى أهدافه وينجز ويبذل
ويضيف.. إنه الإنسان صاحب الضمير اليقظ والقلب العطوف والصدر
المتسع المنشرح واليد الحانية والقدم التي لا تسعى إلا للخير .. إنه
الطاقة والقوة والحيوية والنشاط .. إنه الصدق والشجاعة والأمانة
والإخلاص والوفاء .

إجمالاً إنه الإنسان الحقيقي .

إن التفاعل الصحي المثمر المشبع الجالب للسعادة مع الناس لا
يكون إلا من خلال فطنة الوجدان .

وما هي فطنة الوجدان ؟

فطنة الوجدان لها ثلاث حلقات تتلاحم وتتابع وتتحد وتقود

إحداها إلى الأخرى في تناغم وهي :

١ . للنضوج الوجداني .

٢ . للتواصل الوجداني .

٣ . للتأثير الوجداني .

نضوجنا الوجداني يتحدد بقدرتنا على إدراك مشاعرنا بدقة
وموضوعية وتحكمنا في انفعالاتنا بضمير إيجابي وبصيرة صائبة
 واحتفاظنا بقوة ذاتية للتقدم الإيجابي .

أما توصلنا الوجداني فيتحدد بقدرتنا على تفهم مشاعر الغير
وتقدير رؤيتهم وتفاعلنا معهم في الاتصال والاتصاف وتعاطفنا
ومشاركتنا الوجدانية وكياسة استجاباتنا لهم .

أما تأثيرنا للوجداني فيتحدد بقدرتنا على استخدام الحجة القوية
في الإقناع والحسم الإيجابي للصراع وإظهار القدوة وريادة التغيير
والحث على نشر روح التعاون والمودة بين الناس .

كل العناصر الثلاثة السابقة تحدد درجة فطنة وجداننا .

والآن فلندخل في التفاصيل لنتكلم عن أبعاد مولجة الناس
بشكل إيجابي أقصد مولجة الحياة .

(١) النضوج الوجداني

والنضوج هو توازن وعدم ميل أو جنوح أو لتدفاع .. هو الوعي والإدراك الشامل السليم الموضوعي .. هو الرؤية الأعمق الأبعد من حدود الرؤية البصرية أي هو البصيرة، وهو الانفعال الهلالي الذي يتناسب مع حجم المؤثر الخارجي والمحكوم دائما بالقوى الذاتية لو ما يسمى بضبط النفس، ولا نضوج بدون أخلاق .. بل الخلق ناضج والناضج خلق ولذا فالضمير الإيجابي هو أحد مظاهر النضوج البارزة .. والناضج مدفوع دائما للإنجاز والتغيير والإضافة والإبداع وهي واقعية ذاتية تركز إلى الخبرة والعلم .

إن النضوج الوجداني يمكن حصره في خمس نقاط :

(أ) وعي وجداني ذاتي دقيق وموضوعي .

(ب) ضبط النفس .

(جـ) ضمير إيجابي .

(د) بصيرة صائبة .

(هـ) واقعية ذاتية للإنجاز .

(أ) وعي وجداني ذاتي دقيق وموضوعي :

لا نضوج إلا إذا عرفت نفسك على حقيقتها .. لا نضوج إلا إذا كنت قادرا على تشخيص حالتك الوجدانية التي أنت عليها الآن .. ما أهمية ذلك .. ؟ الأهمية تكمن في أن أفعالك وردود أفعالك تتحدد

بحالتك الوجدانية الراحنة، وقد لا تكون واعيا أو مدركا لما أنت فيه من حالة وجدانية فتسلك سلوكا حادا اندفاعيا وعدوانيا، والسبب أنك غاضب لسبب ما أو سخط أو في حالة ضيق، أو أنك مقتاظ لسبب أو لآخر .. ثم يأتي في طريقك إنسان في هذه اللحظة ليعرض عليك أمرا، وبدون سبب واضح تنفجر في وجهه أو تأخذ موقفا معاندا غير مفهوم أو ترفض للتعاون معه أو لا تقضي له حاجته مع أن ذلك في مقدورك كما أن طلباته مشروعة وموضوعية .

رد الفعل السلبي سببه أنك غاضب .. وأنت غاضب ليس بسبب الموقف الذي أنت بصدده الآن .. أنت غاضب لسبب ما وقع بالأمس أو أول أمس . ولكن ما زالت حالة الغضب تملكك .. ولذا فأي مؤثر خارجي من الممكن أن يضاعف من غضبك ويدفع بك إلى الحق ويستثير عدوانيتك .. كل هذا يحدث دون أن تدري ودون أن تعي .

ونحن ندعوك إلى أن تعي وتتأمل وتعرف وتفحص .. ندعوك إلى أن تعرف أي نوع من المشاعر تعيشها .. ندعوك إلى أن تشخص حالتك الوجدانية .. وبالتالي سوف تدرك العلاقة بين مشاعرك وبين سلوكك .. ستدرك إلى أي حد تؤثر مشاعرك على تفكيرك وسلوكك .. فإذا كنت حزينا فسوف تتلون أفكارك باللون الأسود التشاؤمي .. غاضبا فسوف تسلك بشكل عدواني وإذا كنت فرحا مسرورا راضيا فسوف تفكر بشكل إيجابي وتسلك بشكل طيب وكريم .

لا تتسنى دائما في المواقف الهامة والمواقف الساخنة والمواقف المشحونة بالانفعالات أن تتظر دلك نأحية وجدانك لترصد الحالة الوجدانية التي أنت عليها .

وفي الخطوة الثانية أن تربط بين هذه الحالة الوجدانية وبين الموقف الذي أنت بصده أن تربط بين مشاعرك وأفكارك وسلوكك .

وبذلك سيكون لك دليل داخلي، هاد، مرشد، ناصح، موجه، مساعد .. إنها البصيرة التي لا غنى عنها للنضوج الوجداني .

ليس مهما فقط أن تدرك مشاعرك الذاتية ولكن الأهم أن تدرك تأثيراتها بدقة وموضوعية .

وهذه البصيرة سترشدك للقيم السليمة السامية .. سترشدك نحو أهدافك النبيلة .. البصيرة شديدة الصلة بالأخلاق .

(ب) ضبط النفس :

مازلنا في دائرة النضوج الوجداني والتي هي إحدى الحلقات الثلاث التي تشكل ما تسمى بفطنة الوجدان .

والإنسان الناضج وجدانيا هو الإنسان القادر على ضبط انفعالاته، الإنسان الذي يستطيع أن يتحكم في السيطرة على الانفعالات العجائية الحادة التي تتشكل بسرعة كرد فعل لموقف خارجي داهم . إن هذا أمر

يتعرض له كل إنسان في أي لحظة .. موقف يستثير غضبك وسخطك .. موقف يهز التوازن والتكيف فتكاد تقع من شدة الدفع للخارجي .. بعض البشر يستجيبون لهذه الانفعالات المفاجئة ويردون بعنف .. أما البعض الآخر فهم قادرون على التحكم والميطرة .. بسرعة البرق أو بسرعة الفيمتوثانية يمكنهم بتلاييب هذه الانفعالات الغاضبة ويحتفظون بتناسكهم وهذوهم فلا يضطربون ولا ينهارون بل ولا تختلج رموش أعينهم .. إنهم هؤلاء القادرون على إدارة مشاعرهم المفاجئة وانفعالاتهم المسببة للإحباط . إنه فن إدارة المشاعر والانفعالات والنزوات الهدامة .

ما هي النتائج الإيجابية لضبط النفس ؟

إذا استطعت التحكم في انفعالاتك المفاجئة فسوف تحتفظ بتفكير واضح وبالتالي لن تحيد عن هدفك .. لن يستطيع لحد أن يزعجك بعيدا عن هذا الهدف .. ستظل مرتبطا بهدفك رغم الضغوط والمواقف الصعبة .

واحتفاظك بهدوئك سيعصمك من الخطأ .. سيعصمك من الحماقة .. سيعصم أستاذك من الذلل .. ستحتفظ بهيبتك ومكانتك فالكبير لا ينهار والعظيم لا يتهور والناضج لا يتجاوز ولا يجور ولا يشطط .

نفس الكلام ينطبق على النزوات والرغبات الملحة .. بعض الناس لا يستطيعون التحكم في نزواتهم ولا يستطيعون تأجيل رغباتهم

الملحة وهذا يوقعهم في مشاكل ومواقف حرجة قد تشيّنهم .. وبعض الناس لديهم مقدرة فائقة على السيطرة والتحكم وبذلك يحتفظون بصورتهم النضرة وتأثيرهم الإيجابي وسمعتهم الطيبة .

(جـ) الضمير الإيجابي :

ما علاقة الضمير بالنضج الوجداني ؟
الإجابة بسيطة جدا .

الشجرة الطيبة تخرج ثمارا طيبة .. وحين تنضج الثمرة تكتمل فيها العناصر الغذائية وتصبح صالحة كطعام .. كما تصبح قلرة على إمدادنا بالبذور التي تصلح لإنبات شجرة جديدة .. إذن النضوج مرتبط بما هو طيب وبما هو خير .. وهكذا نضوج الشخصية لا بد له من قاعدة أخلاقية . فالنضوج هو الحكمة والتوازن والعدل والإنصاف والتزامه، إحقاق الحق والموضوعية والصدق والشجاعة .. إذن نحن أمام مجموعة من القيم الأخلاقية .. وتلك هي عناصر وشرائين النضوج .. وتلك المجموعة من القيم هي التي تشكل للضمير الإنساني .. إذن لا نضوج بلا ضمير وللضمير يقود نحو الخير ونحو الرحمة .. للضمير هو ذلك الحبل السري بين إنسان وإنسان ليحبه ويوده ويحنو عليه ويقم له الخير ويمنع عنه الأذى أو يمتنع عن أذاه .. الضمير ضرورة قصوى لصالح العلاقات الإنسانية .. لا تستقيم حياة بدون ضمير إيجابي مغروس وملتحم بنفوس البشر .

والذين يتمتعون بهذا الضمير الإيجابي يتصرفون بأخلاقيات رفيعة ويكون سلوكهم بعيدا عن الشبهات . إنهم يبنون الثقة من خلال أصالتهم وإمكانية الاعتماد عليهم . إنهم يعترفون بأخطائهم ويواجهون التصرفات غير الأخلاقية في الآخرين بشجاعة وحزم . إنهم يأخذون المواقف القائمة على المبادئ حتى ولو كانت لا تحظى بالشعبية أحيانا.. إنهم يوفون بالتزاماتهم ووعودهم ويتحملون المسؤولية عند تحقيق الأهداف .

هؤلاء هم أصحاب الضمير الإيجابي الذين يتمتعون بالنضوج الوجداني، وهو أي النضوج إحدى الحلقات للثلاث التي تكون فطنة الوجدان .

فطنة الوجدان هي هبة الله لأصحاب الضمائر اليقظة الحية وذلك لأن فطنة الوجدان تجعلك محبا ومحبويا .. وكيف تكون محبا ومحبويا دون أن يكون لك ضمير ودون أن تكون خلوفا إن الحب هو الإفراز الطبيعي لفطنة الوجدان . ومحفوظ في هذه الحياة من كان يتمتع بفطنة الوجدان .

(د) البصيرة الصائبة :

إنها عين الله التي يرى بها الإنسان ما لا يراه الآخرون . إنها ذلك الإحساس المرفف الذي يتوقع ويستشف .. إنها الصفاء للذهني

الذي يرسم صورة ما هو قلم وما هو خارج عن نطاق العين البشرية، وهي الصورة الحقيقية أي التي تنطق بالحق رغم كل المعوقات الخارجية التي تعوق الرؤية .

البصيرة الصائبة هي تلك الرؤية المسبقة أو السابقة على حدوث الموقف أو الحدث دون أن تتوفر كل المعلومات ودون أن يكون هناك ضوء كاف . إذن هي الضوء الساطع الذي يمتد وينتشر للامام .

إن المشاعر هنا تشترك في القرار . إنه الوجدان الفطن . إنه مزيج العلم والمعرفة والخبرة والمشاعر الطيبة الخيرة .. هناك إنسان يرى بقدراته الذهنية فقط .. مجرد حسابات وتوقعات مبنية على هذه الحسابات وهي رؤية لها حدود . أفاقها على قدر ما هو متاح من معلومات وما تراكم من خبرة .. ولكن هناك إنساناً آخر يرى أبعد وأعمق . لأنه لا يعتمد على الحسابات الذهنية المعرفية فقط .. بل هناك معرفة أخرى وهي المعرفة القلبية أو المعرفة الباطنية .. إنها الشعور القوي المسيطر الملح الذي يوجه الإنسان نحو وجهة معينة .. إنها تلك البصلة الهادئة والتي يجذب مؤشرها قهراً نحو اتجاه معين .. إنها الشفافية والتي من بعدها يأتي الانكشاف . ونقل أنها الإلهام . أو لنقل وهذا هو الأصدق والأقرب إنها عين الله التي يرى بها إنسان معين اختاره الله لهذه النعمة العظيمة . وهذا الإنسان ينتقل من موقع العلم إلى

موقع الحكمة . والحكمة هي رؤية أشمل وأعمق وادق . رؤية تكشف
المستور وتنبئ عن المستقبل .

وأي حكيم هو صاحب ضمير يقظ ونفس طيبة وذهن صاف بل
كله صاف وشفاف ورائق بما يتيح له النفاذ الأعماق والأشمل .

كيف نصبح حكيما ؟

لا توجد إلا إجابة واحدة ..

صف قلبك . نق ضميرك .

إن من يتمتعون بالبصيرة الصائبة يعيشون خبرات متنوعة
يتعلمون فيها الكثير من المعارف . وهم يؤمنون بأن العلم للنافع يقود
إلى الحكمة ويطبّقون عمليا ما تعلمونه . وهم لا يصادرون على
مشاعرهم عند المفاضلة بين البدائل المدروسة علميا .. ولديهم صفاء
ذهني يمكنهم من الوصول لمشاعرهم المختزنة واستثارتها واستشارتها .
وهم لا يقفون بجمود أمام العقبات بل يبحثون عن الحلول المبتكرة وهم
يتمتعون بتفكير إيجابي ولا يكون الماضي بل يزدادون تطلعا للمستقبل.

كيف تتكون لديك البصيرة الصائبة ؟

لا توجد إلا إجابة واحدة .

صف قلبك . نق ضميرك .

(هـ) واقعية ذاتية للإيجاز :

هناك من لا يحتاجون إلى قوة دفع خارجية ليعملوا ويتقنوا
وينجزوا وينجحوا .. بل هناك قوة دفع داخلية أي ذاتية تحثهم على أن
يعملوا ويعملوا ويعملوا . لا يستطيعون الحياة بدون إنجاز وبدون
نجاح.. وإذا حاولنا أن نتأمل في معنى الدافع الذاتي أو الدافع الداخلي
فسنكتشف أنه حركة وجدانية نشطة، مشاعر يقظة، وأحاسيس متنبهة
تشمل كل جوارح الإنسان وتنفعه إلى الإنجاز . شئ ما غير المنطق
الذهني الذي يحث على ضرورة العمل وقيمة العمل في حياة الإنسان .
المنطق الوجداني غير المنطق الذهني . المنطق الوجداني هو روح
تتلبس الإنسان وتطبع شخصيته وتشكل خياله وطموحه وآماله . روح
تحرم الإنسان من أن يهدأ إلا إذا أنجز .. ويظل الإنسان ينتقل من هدف
إلى هدف . وأهدافه دائما أبعد من حدود لفه . أهدافه عالية وبعيدة
تستلزم جهدا .. وهذا هو الفرق بين الدافع الذهني والدافع الوجداني ..
في حالة الدافع الذهني يعمل الإنسان، أما في حالة الدافع الوجداني أي
الذاتي الداخلي فإن الإنسان يشقى ويتعب ويضنى من أجل الوصول
للأهداف الصعبة وليس الأهداف السهلة ولا يهتم بالعقبات والصعوبات
والمشاكل بل يظلها ويتخطاها . لا شئ يقف في طريقه من أجل
الوصول إلى هدفه ليمسك السماء بيديه . ولهذا فأهدافهم التي يضعونها
هم بأنفسهم تتطوي على تحد ولكنهم يأخذون مخاطر محسوبة . وهنا
تدخل الحسابات الذهنية لتلتقي مع الوجدان في تناغم وتآلف .. فالشئ
محسوب ذهنيا ولكن الانطلاقة الصاروخية الرهيبة تكون مدفوعة

وجدانياً .. ولهذا فإن هؤلاء الناس يحققون أهدافاً أبعد مما يطلب منهم .
ويكون عملهم جديراً بالإعجاب لما يتمتع به من إتقان ولا تغفل الجانب
الإبداعي الذي لا يتحقق إلا من خلال وجدان نشط .. ولذا فإن هؤلاء
الناس يحاربون للروتين الذي يعوق العمل، بالرغم من أنهم يعشقون
النظام ولكنهم يكرهون الروتين الغبي .. هم فقط يقفون في صف
الروتين الذكي .

هؤلاء الناس أصحاب الهمة العالية الذين يتمتعون بقوة ذاتية
للإنجاز دائماً يرتبطون بالأهداف القومية أو على الأقل أهداف المؤسسة
أو الجماعة التي يعملون معها سواء في موقع القيادة أو بين صفوف
العاملين .. إنهم يخرجون من حدودهم الذاتية ويتعدون دائرة مصالحهم
الشخصية ويتعهدون مع الجماعة .. ليس للتزام فقط ولكن إيماناً
وحباً.. ليس بدافع للتضحية ولكنهم يعتقدون أن نجاح الجماعة في تحقيق
أهدافها هو نجاح شخصي لكل فرد من أفراد هذه الجماعة وأن نجاح
الوطن في تحقيق أهدافه يعود بالخير على كل مواطن .
ولذا فهؤلاء الناس صالحون لأنهم لا يتسمون بالأنانية، ولك
دائماً أن تتوقع منهم الخير .

هؤلاء الناس إذا كانوا في موقع للقيادة فإنهم يعملون من منطلق
تحقيق النجاح وليس الخوف من الفشل . كما أنهم يرون النكسات ناتجة
عن ظروف يمكن التحكم فيها وليس عن هفوات شخصية . إنهم لا

يلقون تبعية الفشل على أشخاص وإنما يرالجعون الخطة .. ولا يتخزنون مواقف عدوانية ضد أشخاص بعينهم وإنما يعملون إيجابيا على توحيد الصفوف والعمل بروح الفريق .. إنهم يحاولون خلق الدافعية الذاتية للإنجاز لدى بقية أفراد الجماعة حتى تزداد قوة الجماعة وتكون قادرة على الإنجازات العظيمة والإبداعات غير المسبوقة وهم يكرهون المنيع لأشخاصهم ويكرهون النفاق ويعبدون المنافقين عنهم، كما يكرهون الإعلان عن أنفسهم لأن مساعدتهم الحقيقية في الإنجاز الحقيقي .

ولذا فإننا لا نستطيع أن نفصل الدافعية الذاتية للإنجاز عن الضمير الإيجابي والبصيرة الصائبة . ولا نستطيع أن نفصل كل هؤلاء عن ضبط النفس والوعي الوجداني الذاتي .. وكلها تشكل في النهاية معا النضوج الوجداني .

وتلخيصا فإن النضوج الوجداني وهو إحدى الحلقات الثلاث التي تشكل فطنة الوجدان تتكون من خمسة عناصر :

- (أ) الوعي الوجداني الذاتي .
- (ب) ضبط النفس .
- (جـ) الضمير الإيجابي .
- (د) البصيرة الصائبة .
- (هـ) الدافعية الذاتية للإنجاز .

(٢) التواصل الوجداني

الوصول إلى عقول للناس أي لأذهانهم أمر قد يبدو سهلاً إذا كان لديك أفكار منطقية أو أفكار جديدة أو أفكار تعود بالفتنة عليهم .

ومواجهة الناس قد تبدو سهلة إذا كنت صاحب حق ولديك منطق أو لديك ما يثبت .

الحقيقة أن الأمر ليس بهذه البساطة .

للصلة الإنسانية لا تعتمد فقط على المنطق أو على الحسابات
الذهنية .. بل هي صلة وجدانية بالدرجة الأولى .. هكذا الإنسان ..
يحب أو يكره قبل أن يفكر .. يهوى أو ينفر قبل أن يتقبل المنطق ..
يميل أو يبتعد قبل أن يستكشف الحقائق .. ينحاز يمينا أو شمالا قبل أن
يُزن ويفكر .

هكذا الإنسان في علاقته بالإنسان الآخر .. إما يتقبله أو لا
يتقبله .. وإذا تقبله قبل منه كل شيء .. وإذا لم يتقبله رفضه .. وإذا
رفضه معناه ابتعد عنه ونفر منه وانحاز ضده وسفه منطقته وخطأ
حساباته وانتقد رأيه .. ولذا فالإنسان يجاهد أن يعدل ولن يعدل .. إن
اللهوى غلاب .

ولذا فإذا أردت أن تتواصل بفاعلية مع الناس عليك أن تجد طريقاً إلى وجدانهم .

إذا أردت أن تتجنب المواجهات الحادة مع الناس عليك أن تجد طريقاً إلى وجدانهم .

إذا أردت أن تواجه الحياة أي تواجه الناس لتكسب ثراً أو تتألم حقاً عليك أن تجد طريقاً إلى وجدانهم .

إذا أردت أن تتجز وتنجح وتؤثر، عليك أن تجد طريقاً إلى وجدان الناس .

والطريق إلى وجدان الناس سهل ومفروش بالورود إذا كنت تملك هذه الموهبة .. موهبة اقتحام القلوب والوصول منها إلى الأذهان.. موهبة النقر الرقيق على الأبواب فتنتفتح أمامك على مصراعها .. موهبة التعبير الودود على وجهك والنسبرات المطمئنة في صوتك فتتكشف لك النفس وما فيها .

إنها موهبة أو عطية من الله وأيضاً هي تدريب ومهارة مكتسبة واعدة لتحقيق النجاح في التواصل الوجداني مع الناس والذي هو أصل كل نجاح .. لا نجاح في أي عمل إلا من خلال الناس .. ولا نجاح مع الناس إلا من خلال التواصل الوجداني معهم .. وهذا الاتصال والتواصل الوجداني يقوم على أربعة محاور :

(أ) تفهم لوجدان الغير وتقدير لرؤيتهم :

كان من أهم عناصر النضوج الوجداني أن تتفهم حقيقة مشاعرك.. أن تقف على الحالة الانفعالية التي تعيشها في هذه اللحظة وبذلك تكون قادراً على أن تفهم بواعث ودوافع سلوكك وأن تضبط نفسك .

لما من أهم عناصر التواصل الوجداني أن تتفهم مشاعر الآخر.. أن تحس به .. أن تقف على انفعاله في هذه اللحظة .. أن تضع نفسك مكانه .. أن ترى من زاويته . أن تدخل قدميك في حذائه بل تدخل قرون استشعار وجدانك لتتحسس جدران وجدانه ولترى حركة انفعالاته وتكشف بواعث ودوافع سلوكه .. بدون ذلك لن تستطيع أن تفهم رؤية الآخر للأشياء وتقديرهم لها وموقفه منها .. بدون ذلك لن تستطيع الوصول إلى عقله والتفاوض معه والتأثير عليه .. بدون ذلك لن تستطيع أن تعملوا معاً من أجل هدف واحد .. بدون ذلك سيلحق بكم ما للضرر وأيضاً سيلحق بالضرر بالجماعة أو الفريق . وأكثر ما يسعد الإنسان أن يجد شخصاً آخر وقد تفهم موقفه، وشخص انفعالاته واطلع على بواعثه ودوافعه ففهم سلوكه .

إذا فهمتني فأنت قريب مني .. إذا شعرت بي فأنت جزء مني .. وإذا صرت جزءاً مني فأنا نستطيع أن نتحاور ونلتقي وننطق .

سؤال : كيف تفتح طريقاً لقلوب الناس .

جواب : نفهم وجدانهم وقدر رؤيتهم .

(ب) التفاعل في الإنصات :

الإنصات فعل إيجابي وفعل مؤثر..الإنصات ينقل إلى الطرف الآخر معنى أساسياً وهو أنني في هذه اللحظة ملكك .. كلي لك .. أنني وعقلي وقلبي وأيضاً جسدي..الإنصات الصحيح الفعال هو عطاء كامل.

والإنصات لابد أن يصاحبه انفعال .. أي أن ما أسمعته منك يحركني من الداخل .. يجعلني أنفعل وأتأثر وأفكر .. يجعلني أنتقل إلى داخلك لأعيش دقائق أحاسيسك لأن الأمر يهمني .. يسهمني .. يسهمني جداً .

الإنصات الصحيح معناه أنك تهمني جداً أو على الأقل يسهمني أمرك أو على أقل القليل يهمني ما تقول .

الاهتمام هو الذي يخلق معنى لتواصلنا .. والاهتمام يكون في البداية عن طريق الإنصات الإيجابي الواعي للمخلص ثم عن طريق العقل .. والفعل الصحيح لابد أن يسبقه إنصات صحيح .. والإنصات الصحيح لابد أن يصاحبه انفعال .. والانفعال يستبين على الوجه وفي نظرة العينين وفي نبرة الصوت الذي يقطع من وقت لآخر لإظهار

تعجب أو تأثر وتحفيز لمزيد من الإيضاح، بسـل إن حركات اليدين وحركات الجسم كله تساهم في صحة وفاعلية الإنصات .

لكي تتواصل جيداً، ولكي تكون فعالاً ومؤثراً انصت جيداً .. انصت بإخلاص لكي يصل انصتلك للطرف الآخر .. فالإنصات ينقل معنى مثلما تفعل الكلمات .. وإذا انصت بإخلاص امتلكت من أمامك .. وإذا امتلكته نجحت العلاقة على المستوى الشخصي الإنساني وعلى المستوى المهني والمادي .

تعلم كيف تنصت .. حاول أن تكتسب هذه المهارة .. انصت بقلبك وذهنك أي بوجودك وأفكارك .. تعلم أكثر مهارات التركيز أثناء الإنصات .. انظر في عين محبتك وأنت تنصت إليه . دع مشاعرك لتظهر على وجهك بتلقائية . حاول بأي طريقة أن تظهر انفعالك بما يقول الطرف الآخر عن طريق مقاطعات لفظية تنقل دفاء إحساسك واهتمامك .. حدث الطرف الآخر على مزيد من الإطالة والشرح والتفصيل حتى يفرغ ما عنده .. فإذا ما فعل استراح واطمأن إلى أنه استطاع أن ينقل لك كل شيء وإنك استوعبت كل شيء .

سؤال : كيف نتقرو إنساناً ؟

جواب : انصت إليه .

(جـ) تعاطف ومشاركة وجدانية :

قمة ارتباط إنسان بإنسان تتحقق إذا كان هناك مشاركة وجدانية،
أي زوال الحدود والفواصل .. أي تدخل وتشابك المشاعر .. أي للنفذ
من القفص الصدري والوصول إلى القلب بل كل الباطن والتفاعل
إيجابيا معه تعاطفاً وتأثراً وإدراكاً كاملاً للمشاعر وخاصة المضطربة
المتألّمة .

والتعاطف درجة والمشاركة الوجدانية درجة أعلى .. التعاطف
معناه أنني أشعر من أجلك أما المشاركة فمعناها أنني أتألم معك ..
أشعر مثلما تشعر .. والمشاركة هي قمة التواصل الإنساني .. قمة
الإحساس بالبشر .. قمة الإنسانية .. قمة النمو الوجداني .. والمشاركة
أمر صعب ومجهد ولكنه مقصور على من تحب والأقرباء والأصدقاء ..
وقد تتسع الدائرة لبعض الناس فتشمل الإنسان في أي مكان في العالم ..
أي إنسان يتألم .

وعلى المستوى المهني فالتعاطف يكفي .. التعاطف يعني رقة
الشعور ورقية .

يكفيني تعاطفك .. فهذا يعني أنك تشعر بي، وتدرك موقعي
وظروفي، وتقدر كيف أتألم وبذا ستكون أقدر على مساعدتي ومساندتي،
وسنكون أقدر معاً على النجاح الإنساني المشترك، وسنتعدى العلاقة
بيني وبينك البعد المهني البحت وسترقى إلى البعد الشخصي الإنساني
الوجداني وهكذا سنكون أكثر فاعلية وأكثر تأثيراً وأكثر نجاحاً .

إن التعاطف معناه الخروج من الدائرة الشخصية .. معناه كسر الحواجز الخرسانية التي تبعد الإنسان عن الإنسان .. معناه التخلي عن الأنانية .. معناه أن نكره لأخيك ما نكره لنفسك .. معناه أنك على استعداد لأن تضحي وتعطي وتؤثر .

لا تواصل وجداني بدون تعاطف ومشاركة .

(د) كياسة في الاستجابات للغير :

نحن هنا لا نتحدث عن الأخذ والعطاء ذلك للقانون الأزلي قدم الحياة نفسها ولكن نتحدث عن نوعية خاصة من البشر لديها شعور عال يسمح لها بالإحساس الدقيق والسريع لاحتياجات الطرف الآخر فيليبها فوراً بسعادة وإخلاص .. إن لديهم حب الاهتمام بالغير ورعايتهم والسهر على راحتهم وتقديم المساعدة لهم إذا احتاجوها .. هؤلاء الناس سخرهم الله لقضاء حاجات الناس .. إنهم كالجنود التي تسهر على الحدود للدفاع عن الوطن مضحية براحتها وأرواحها .

وذلك بالطبع تصور مثالي ولكنه ليس نادر الوجود .. ولكن الصورة المتوازنة المعقولة هو أننا نطلب منك أن نتفهم حاجات وتوقعات الناس من حولك في دائرة المقربين إليك وفي دائرة عمالك وفي الدائرة الأوسع التي تشمل كل الناس بما فيهم الغرباء من عابري السبيل . المطلوب منك درجة أعلى من الإحساس بالآخرين بأمرهم ..

عليك أنت أن ترصد هذه الحاجات وتبحث عن إمكانية مساعدتهم وأن تقدم إليهم ما يحتاجونه وأن تقضي حوائجهم .. إذن الأمر يحتاج إلى مبادرتك .. أي أن تبدأ أنت . أن تتطوع .. ولا تشعرن أحدا بتفضلك عليه .. إن أسوأ شيء هو أن تتبع مساعدتك بالمن .. إن ذلك يخلق رد فعل عكسيا تجاهك لأن هذا معناه أنك تريد أن تُشعر الآخر بـذل الحاجة .. والإنسان يكره من يذله ويتعالى عليه ويمن عليه .. ينشأ لدى الإنسان صراع بين تيارين من المشاعر المتناقضة من الامتنان والكرهية .

نريدك أن تبادر بتقديم المساعدة من باب الواجب والحب .. من باب إنسانيته .. من باب مشاركتك للناس وتعاطفك معهم .

إذن من المهم أن تبادر أنت .. ومن المهم أيضاً أن تقدم مساعدتك بحب وأن تحافظ على كرامة ومشاعر من تقدم له يد العون .

إن ذلك يساعد على خلق رابطة متينة بينك وبين الناس . ويجعلك مصدراً للسرور والطمأنينة ومصدراً للثقة . إن ذلك يقلل من المواجهات الحادة والتوترات ويمحو حالة التحفز .. بل إن ذلك يشيع روح للمودة بين الناس القريبين والبعيدون .

أما في مجال العمل فأنت تتعامل مع رؤساء ومرعوسين وزملاء وقد تتعامل أيضاً مع عملاء .

والرئيس الحقيقي هو الذي يتفهم حاجات وتوقعات مرعوسيه ..
هو الذي يستطيع أن يتحسس وجدانهم .. بل ويستطيع أن يقرأ أفكارهم
ويرى أحلامهم .. ليس فقط حاجاتهم الخاصة ولكن أيضاً حاجاتهم
وتوقعاتهم المتعلقة بأدائهم للعمل .. إنها الرؤية الإنسانية والمهنية التي
تساعده وتعينه على اتخاذ القرارات الصحيحة التي ترفع من الكفاءة
والإنتاجية والجودة وفي نفس الوقت تحقق الإرضاء المادي والمعنوي
للمرعوسين .

تلك هي نفاذية الرئيس ورؤيته التي تتسم بالعمق والحس
الإنساني الرفيع والخبرة المهنية المتميزة .

والرئيس الحقيقي هو الذي يستوعب وجهة نظر زملائه
ومرعوسيه ويستمع إليهم باهتمام بالغ .. وهو الذي يرى في اختلاف
الأراء والمعتقدات فرصة للحوار وليس مشكلة للمواجهة .. العظيم هو
الذي يحترم الرأي المخالف لرأيه .. العظيم هو الذي يدرس بعناية هذا
الرأي المختلف .. والأعظم هو الذي يتيح لهذا الرأي المعارض أن يعلن
ويُستمع له وأن يطرحه للمناقشة الموضوعية دون تحيز من أجل
الوصول للحقيقة .. وبعض الناس يتولون مهمة شرح وتوصيل وجهة
النظر المخالفة لرأيهم لا أن يكتبوها ويحاربوها وذلك تعبير عن
النضوج الوجداني والفطنة الوجدانية والموضوعية والإخلاص وحسب
الحقيقة وتقديم الصالح العام .

إن احترام الاختلاف قيمة أخلاقية يترى الإنسان عليها وثغوس فيه منذ الصغر ويتم تدعيمها بأسلوب للتعليم والتنشئة والمناخ العام .. وتلك هي القاعدة الأساسية للديمقراطية .. علينا أيضاً أن نحترم فكر من يختلفون عنا عقائدياً، والاحترام كل الاحترام لمناهج البحث والتفكير التي تقوم على أساس علمي .. وبذلك نكون قد فهمنا تماماً قواعد اللعبة سواء على المستوى الشخصي أو داخل الجماعات والمؤسسات والتنظيمات .. وأهم ما في هذه القواعد ألا نتحيز لأطراف على حساب غيرهم .

إن أكثر ما يثير النفوس وينشر البغضاء ويزيد من العدواة هو الإحساس بالظلم .. وهذا الظلم يؤدي إلى شعور عام بالإحباط تتولد عنه عدوانية سافرة أو سلبية تحطم الجسور وتمحو الثقة وتشل حركة العمل والتقدم .. وهذا يدل على انعدام التواصل الوجداني .

ذلك التواصل الوجداني الذي هو إحدى الحلقات الثلاث في منظومة فطنة الوجدان يقوم على أربع دعائم :

(أ) تفهم لوجدان الغير وتقدير لرؤيتهم .

(ب) تفاعل في الإنصات .

(جـ) تعاطف ومشاركة وجدانية .

(د) كياسة في الاستجابة للغير .

(٣) التأثير الوجداني

(أ) حجة قوية في الإقناع :

للتأثير بمعنى إحداث تغيير في أفكار وقناعات وبالتالي سلوك الطرف الآخر .. والإنسان في رحلة توصله مع الآخرين يؤثر ويتأثر.. ذلك هو التواصل الديناميكي بين البشر .. والتواجد الحقيقي للإنسان على الخريطة البشرية يتحقق بقدرته على التأثير .. فهو ذلك الإنسان الذي يمتلك مداخل قوية لإحداث تأثير في قناعات الغير .. هو ذلك الإنسان الذي يحرك المياه الراكدة .. وهو ذلك الإنسان الذي يقف في وجه التيارات الخاطئة .. وهو ذلك الإنسان الذي يبعث روحاً جديدة من خلال فكر جديد متقدم، وهو ذلك الإنسان الذي يزلزل الأفكار القديمة البالية التي لا تتلاءم مع روح العصر ودرجة تقدمه .

وهو لا يستطيع أن يكون له هذا التأثير الإيجابي إلا إذا كانت لديه مهارات عالية في كسب الآخرين لصفه .. ولأن تستطيع أن تكسب الآخرين لصفك إلا إذا نجحت في بناء قاعدة من الثقة المتبادلة وأن تتصف بالإخلاص والحيادية والموضوعية والمهارة المهنية وأن تكون قادراً على النفاذ إلى القلوب بمودتك وإنسانيتك . إذن لابد من هذا الرصيد لكي تكسب الآخرين في صفك دون حتى أن تطلب منهم أن يؤيدوك .. ستجدهم تلقائياً يلتفون حولك ويدعمون وجهة نظرك ويلتزمون بخططك .

ليس صعباً أن تكون لديك مهارات كسب الآخرين لصفك ..
سمعتك وتاريخك يشفعان لك .

والإنسان الذي لديه قدرة على التأثير والتغيير والزلزلة يستخدم منهجاً في الإقناع يتفاعل مع منطق تفكير الطرف المقابل .. وهذا معناه أنك قبل أن تجلس إلى مائدة المفاوضات أو قبل أن تعد حديثاً لتلقيه أو قبل أن تعرض رأياً أو وجهة نظر أو خطة أو قبل أن تعرض بضاعتك عليك أن تقرأ ملفاً عن الطرف الآخر يحتوي على منهجه في التفكير، وعقائده، واهتماماته، وثقافته، وخلفيته الاجتماعية، وميوله واتجاهاته السياسية، هوياته وتفضيلاته، وإذا أمكن أيضاً أن تكون لديك فكرة عن حياته الخاصة . وبذلك يكون الطرف المقابل كالكتاب المفتوح تقرأ بسهولة .. فإذا قرأته تستطيع أن تبدأ من نقطة قريبة إلى وجدانه .. تبدأ من نقطة تحركه عاطفياً وإنسانياً .. تبدأ من عند نقط الإثارة التي تحقق أحاسيس سارة ولذيذة أي تجلب السرور واللذة .. كما يجب أن تتحدث بلغة يفهمها تتلاءم مع خلفيته التعليمية والثقافية .. عليك أيضاً ألا تنتقد أو تسخر من خلفيته الاجتماعية والحضارية بل تمتدح ما يستحق أن يمتدح فيها .. وحاول أن تستخدم منهجه في التفكير والذي يساعده على الاقتناع واستخدم أيضاً منطقاً لإنسان منطقه الخاص .. المنطق الخاص ينبثق من خبرات معينة في حياة الإنسان ساعدته على بناء المفاهيم والمعتقدات والمنهج وأسلوب الحياة .

لن تستطيع أن تتجح في التأثير على الطرف المقابل إلا إذا استخدمت منهجاً في الإقناع يتفاعل مع منطق وطريقته في التفكير .

ولابد من الاستعانة بالتأثير الشخصي وتلك مهارة وجدانية عالية.. وهذا معناه أن شخصك أنت، وأسلوبك أنت، وطريقتك أنت، وشكلك أنت، وصوتك أنت، ومظهرك أنت، وتعبيرات وجهك أنت، وابتسامتك أنت، كل ذلك كان له تأثير ودور في الإقناع، إنه أنت .. أنت بلحمك ودمك .. أنت وليس شخصاً آخر غيرك .. ولو أن شخصاً آخر غيرك أنت عرض نفس الفكرة ونفس الأسلوب والطريقة فإنه لن يصل إلى ما ستصل أنت إليه من إقناع وتأثير في الطرف الآخر .

إن ذلك التأثير الشخصي المباشر يكون له في أحيان كثيرة أكبر الأثر في أي اتفاق تجاري أو سياسي أو إنساني .

ولابد من أن يكون أسلوب عرض الفكرة أو الرأي أو المشروع أو الاقتراح مشوقاً وأن تستعين بأساليب عرض تكون مؤثرة .. وأحياناً يكون ضرورياً أن تلجأ إلى أساليب عرض متطورة وغير مألوفة مستخدماً التقدم التكنولوجي وذلك سيكون أكثر إقناعاً وخاصة إذا كان الطرف المقابل على درجة متقدمة من العلم والثقافة .

إن كل ما سبق سوف يساعدك على التأثير والإقناع بشرط أن تكون أنت نفسك .. على طبيعتك .

لا تلعب لدوراء، ولا تصطنع مواقف، ولا تلبس قناعاً ولا تضع
زواقاً، ولا تتجمل بل كن على حقيقتك .. وذلك أقوى شئ يوحى بالثقة
والطمأنينة ويبنى الجسور الإنسانية مع الغير ويساعد على عرض ما
هو موضوعي ومفيد .

(ب) حسم إيجابي للصراع :

القائد الحقيقي هو معالج للصراعات وليس مثيراً لها .. وتلك
إحدى مواهب التأثير الوجداني .. وهي قدرته على التفاوض وحل
النزاعات وتعارض المصالح .. وذلك تأثير بناء يعطي الفرصة للتفرغ
للتتمية والإبداع بدلاً من إضاعة الوقت والطاقة في التحفز ورسم الخطط
العدوانية، والرد على العدوان ولأخذ المبادرة في الاعتداء، وتقوية
الحصون .. القائد الحقيقي هو الذي يعالج المواقف المتوترة بدبلوماسية
وكياسة .

إن الانفعال الغاضب الفوري نتيجة لموقف استفزازي من
الطرف الآخر (متعمد أو غير متعمد) يؤدي إلى تعميق المشكلة وإشعال
الصراع أكثر وأكثر . القائد الحقيقي هو الذي يحتفظ بهدوئه ويميل
تفكيره إلى الجانب الإيجابي البناء، ويتجه تفكيره فوراً إلى احتواء
الأزمة وتهذنة النفوس وتنقية الأجواء بعيداً عن الادعاءات الكاذبة
للبطولة والشجاعة والحزم .

والقائد الحقيقي مثل مكتشف الألفام لديه جهاز حساس يستشعر به الخطر عن بعد وبذلك يشعر بالمصادر المحتملة للصراعات ويعمل على إبطال مفعولها .. وهو أسلوب وقائي فعال قبل وقوع الكارثة .. وعادة ما تكون الأساليب الوقائية أقل تكلفة من المواجهة المباشرة حيال وقوع الأزمة .. وهنا يستعين القائد بشخصه أي بتأثيره المباشر فيأخذ مبادرات ومواقف إيجابية تنسم بالود والتفهم والموضوعية والاستعداد لبعض التنازلات والوصول إلى حلول عادلة ترضي الطرفين .. أي يسعى دائماً لتحقيق الكسب لطرفي النزاع إيماناً منه بأن أحدا لا يقبل الهزيمة .. وإن هزيمة الطرف المقابل أو الخصم ليست في صالحه لأنها تزيد من عدوانيته وعداوته وتعقد المشكلة أكثر وأكثر .. بل عليه أن يساعد الطرف المقابل أو حتى الخصم على تحقيق مكسب يرضيه حتى يمتص عدوانيته تماماً .

إن ذلك القائد الموهوب قادر على أن يصل إلى مثل هذه الحلول ويقنع الطرف الآخر بها .. هذا القائد يشجع على الحوار والمناقشات المفتوحة ولا يعمل في السر أو الخفاء بل كل شيء لديه معلن شفاف وواضح وتحت الشمس أي في عز النهار كما أن استراتيجيته واضحة وثابتة وهي حل تعارض المصالح .

هناك رئيس عمل معروف عنه إشعال النيران وتعميق المشاكل وإثارة الصراعات . وهناك زوج له نفس الصفات .. وهناك شريك أو زميل أو جار له نفس الأسلوب في التعامل مع المواقف الملتهية ..

وذلك الأسلوب في النهاية يؤدي إلى الانفجار والخراب وضياع الوقت والجهد والطاقة .

وهناك قائد أو زوج أو زميل أو جار ينتهج الأسلوب التوافقي لحل للصراعات والذي يتسم بالآتي :

- معالجة المواقف للمتوترة بدبلوماسية وكياسة .
- يشعر بالمصادر المحتملة للصراعات ويعمل على إبطال مفعولها .
- يشجع على الحوار والمناقشات المفتوحة .
- ينظم الحلول التي تحقق الكسب لطرفي الصراع .
- يستخدم استراتيجيات مختلفة ولكن واضحة في حل تعارض المصالح .

(ج) القدوة في القيادة الميدانية :

القائد التقليدي يقف على رأس الفريق في المقدمة .. ولكن القائد الحديث يقف في الوسط ليلتقوا من حوله لأن له وظيفة هامة لا تتحقق إلا إذا وقف في الوسط وهي بث الحماس في النفوس ولذا يجب أن يدير رأسه في كل الاتجاهات وأن تلتقي عيناه مع كل عين ولا بد أن يرى فرد من أفراد الفريق وجه القائد عن قرب وهو مشحون بالانفعالات وأن يسمع صوته وهو يوحد القلوب والعقول .

وذلك هي صفات القائد الذي يتمتع بالفضيلة الوجدانية .. إنه يوحد رؤية الأفراد ويفرق الفصل حول قيم مشتركة ومهام للإنجاز .

وكيف يفعل ذلك بدون حماس . كيف ذلك بدون تأثير ونفاز ؟

القائد الحقيقي هو مصدر إشعاع وحماس .. هو قيمة عليا في حد ذاته وقيمة إنسانية وأخلاقية وهذا للقيم المرتبطة بالعمل، الإخلاص والإتقان والإبداع والأمانة والجودة .. وهو الذي يجمع الطاقات حول هدف مشترك .. أهداف كبرى علمية وأهداف مباشرة والأهداف الكبرى مثل تحرير الوطن، زيادة للتنمية، رفع مستوى المعيشة .. والأهداف المباشرة مثل الجودة والإتقان والإبداع من أجل مستوى أعلى في الإنتاج لو في تقديم الخدمات صحية أو تعليمية .. إلخ .

وهذا القائد يتمتع بمرونة عالية في سرعة تشخيص الموقف والتعرف على مصادره وعناصره ومعطياته وطرق التعامل مع المستجدات وسرعة تغيير التكتيك دون أن يتعارض ذلك مع الاستراتيجية العامة ودون أن يبعثنا ذلك عن الهدف الرئيسي والحقيقي.

والقائد الحقيقي لابد أن يكون قدوة .. نموذجا يحتذى .. عظيما رفيع الشأن عالي المكنة خلقيا وإنسانيا وإخلاصا ونفاسا في العمل .

وإذا كنا نكلمنا عن القائد في العمل فنحن نعني أي مسئول فسي
أي موقع، ونعني أي علاقة إنسانية، ونعني أي تجمع إنساني حتى ولو
كانت أسرة مكونة من أربعة أفراد .

ولا يهم هنا اللقب بقدر ما يهمنا قدرة القيادة حتى في الشخص
العادي أو الشخص الذي لا يتحمل المسؤولية الأولى .

ولذا فالقائد ليس بالضرورة أن يحمل لقب قائد . ولذلك هو القائد
الوجداني أو القائد الذي يتمتع بفطنة الوجدان والذي يجب تخصيصاً
أن يتميز بالآتي :

- أن يكون مصدراً لحماس وتوجيه الأشخاص وفرق العمل نحو
الهدف .
- قدرة جاهزة لقيادة الموقف عند الضرورة بصرف النظر عن
الألقاب .. إذ قد تحتم الظروف انبثاق قائد لحظة الاحتياج لقائد .
- يوجه إنجاز الأفراد وفرق العمل باتجاه تحقيق الأهداف .
- يقود الآخرين من خلال ممارسة القدوة فيما يطلب من الغير تقديمه .
- يتبع نمطاً مرناً في القيادة يعتمد على تشخيص جيد لعناصر الموقف
القيادي ودرجة استعدادات المرعوسين أو الذين يشملهم برعايته
كأسرته أو أقاربه أو أصدقائه .

(د) ريادة في التغيير وحسن إدارته :

التغيير .. التغيير .. التغيير ..

- التغيير للتطور .
- التغيير للإبداع .
- التغيير للمواعاة مع التقدم .

لا تمضى حياة إلى الأفضل بدون تغيير، سواء على المستوى العام أو المستوى الشخص .. سواء في العمل أو في البيت .. بل إن الحياة تقوم على التغيير .. أي التقدم للأمام .. أي النهوض لأعلى .. أي الانتقال من حال إلى حال أحسن .. إنها الحركة .. والحركة ضد الموت وضد الجمود وضد التخلف وضد الرجوع للوراء .

والإنسان الفطن وجدانيا يكره الموت والجمود والمسكون .. الإنسان الفطن وجدانيا .. إنسان مبدع خلاق .. ولهذا فهو يأخذ المبادرة بالتغيير .. هو الذي يرى فيدرك فيشعر فيتحرك .. يبدأ .. يكون الأول .. يكون المثل .. يقود .. يغير فيضيف فيبدع .. وبالتالي فهو يوفر النموذج العملي أمام الغير لما يتوقعه منهم في التغيير .. أي يبعث روح التغيير في الجميع .. لا يحثهم فقط على العمل وإنما يحثهم على متابعة التقدم ونقد الواقع وإعمال العقل في رؤية جديدة وإضافة تحمل معنى التطور وتكون أنفع .

والحث على التغيير يحتاج إلى قيادة معنوية .. إلى بث الأفكار ..
والحث على الإيمان بها .. إلى تحريك الروح وتنشيط القلب وشرح
النفس .. إنها المواجهة للواقع .. إنه إدراك الحاجة للتغيير .. ويصبح
التغيير ضرورة حتمية .

بعض الناس يقاومون التغيير .. يرفضون التطور .. يفضلون
السكون وعدم الحركة . إما عن عدم فطنة أو جهل أو كسل أو لامبالاة
أو عدم انتماء .. وتكون المواجهة معهم عنيفة تصل إلى حد الحرب
والتخريب وخاصة في مجال العمل .

والأمر يحتاج إلى كياسة .. إلى مواجهة هادئة .. إلى إحداث
تغيير فيهم شخصيا .. كيف نستخرجهم إلى الإيمان بأهمية التغيير ..
كيف نجعلهم يأخذون زمام المبادرة .. كيف نجعلهم يعتقدون أنهم وراء
التغيير والتطور والإبداع .. كيف لا ندينهم بالرجعية والتخلف .

أحذر المواجهة الحادة مع التقليديين والمحافظين .. قد يكون لهم
منطقهم الخاص ورؤيتهم الخاصة .. قد تكون قدراتهم محدودة .. كما
أن التغيير قد يحدث اضطرابا شديدا لديهم ولا يستطيعون موكبته ..
إنن الأمر يحتاج إلى كياسة حتى لا نحولهم إلى أعداء يضعون العقبات
أمام للتطور والتقدم .

والتغيير يجب أن يشمل أيضا الحياة الشخصية لتكون متجددة
تبعث على مزيد من النشاط والحماس والتفؤول وحب الحياة .

التغيير هو المضاد الحقيقي للملل في الحياة الشخصية .

والملل يصاحب السكون . ويصاحب الإبقاء على لوضاع معينة مدداً طويلة، ويصاحب الالتزام بنفس أسلوب الحياة وبنفس طريقة إدارتها ولهذا يظل الإنسان واقفاً مكانه فيمل دون أن يدري .. وهنا الخطورة إذ يتسرب الملل إلى نفوسنا دون أن نشعر .. وتدرجياً نفقد الحماس .. وتدرجياً تتبخر الطاقة .. وتدرجياً نفقد الرغبة .. والملل يتحول إلى ضجر، وللضجر يتحول إلى عصبية وسهولة استئثار ثم عدوانية فتفسد الحياة .

إن أي تغيير بسيط يمتص كل هذه المشاعر السلبية .. مجرد تغيير المكان الذي اعتاد الإنسان أن يجلس فيه .. تغيير طريق الذهاب للعمل .. تغيير نوع الأحاديث التي اعتاد عليها .. تغيير أماكن التـنـزه والترويح .. تغيير الألوان المعتادة .. تغيير شكل الملابس .. إضافة اهتمام جديد أو هواية جديدة .. طريقة مستحدثة لممارسة العمل .. إعداد مفاجآت تـسر الطرف الآخر .. طرح أفكار غير متوقعة .. البحث عن الأفكار الجديدة وتداولها .

إن الإنسان يكون مؤثراً في الحياة ومؤثراً في الآخرين إذا أخذ زمام المبادرة بالتغيير . الجامدون والمتجمدون لا يؤثرون بل يشيعون البرودة .

لكي تكون مؤثراً لا يكفي إيمانك بالتغيير ولكن لابد أن تأخذ زمام المبادرة وأن تتمتع بالقدرات التالية :

- أن تزيل العقبات بكياسة حين تترك الحاجة للتغيير بينما الآخرون يعارضونك .
- أن تكون لك شجاعة مواجهة الأمر الواقع الذي يميل إلى المحافظة .
- أن تتمتع بروح معنوية قائمة تجعل الجميع يلتفون حولك من أجل إحداث التغيير .
- أن تكون أنت في حد ذاتك نموذجاً عملياً أمام الغير لما تتوقعه منهم في التغيير .

وبذلك تكون قد امتلكت إحدى قدرات التأثير الوجداني ..
والتأثير الوجداني هو إحدى الحلقات الثلاث في منظومة فطنة الوجدان .
(هـ) بناء جسور الوفاق وتدعيم روح الفريق :

حينما تكتمل منظومة فطنة الوجدان لدى إنسان، وحينما يتحلى بالذكاء العاطفي فإنه سوف يلعب دوراً مهماً في الحياة في تجميع قلوب الناس وبناء جسور المودة والمحبة بينهم والتأليف بين أرواحهم . وسيكون بذلك عمله قريباً من عمل الأنبياء الذين ينشرون المحبة ويزرعون الود .. هذه مهمة الإنسان الفطن وجدانياً في الحياة .. وهذه هي روعة الإنسان الفطن وجدانياً .. إنه شجرة حب وارفة تطرح ثماراً

تغذي القلب والروح وتتقي النفس وتمد ظلال الرحمة والأمان والاستقرار والسكينة .

ونجاح أي عمل جماعي يعتمد على روح الفريق .. وروح الفريق تصل إلى أوج حيويتها بالمودة فتصبح قوة فعالة وطاقمة متجددة في اتجاه تحقيق الهدف على أعلى مستوى ودرجة من الجودة والإتقان بل والإبداع أيضا .

والوجه الآخر للمودة هو الاحترام .. والاحترام معناه التقدير للقيمة .. الاحترام معناه النظرة للإنسان على أنه شيء قيم ونافع ومفيد ويتمتع بميزات هامة ومطلوبة وضرورية ولا استغناء عنه كعضو هام في الفريق له ذاتيته وله دوره وله كيانه المتفرد ولذا وجب الحفاظ عليه ورعايته وإظهار القبول له والترحيب به وتقدير ما يقدمه من عمل للمجموعة .. وهذا شيء هام جدا لا أن يضع الإنسان في زحمة تعدد أفراد الجماعة والفريق ويضيع جهده ولا أحد يدري به .. إن ذلك هو ما يحطم روح الفريق ويفقدها بعض قدرات بعض أعضائها .

في الفريق الكبير، مهما كبر حجمه، لابد أن يشعر كل عضو فيه بأهميته ومكانته وتفرده ودوره الهام .. يشعر بالترحيب والتقدير .. هذا هو المعنى الحقيقي للاحترام والذي لا يتجزأ ولا ينفصل عن روح المحبة والمودة التي يجب أن تشيع بين الفريق وتربط ما بين أفرادها وتقيم الجسور بينهم .

بعض الأفراد لهم هذه القدرة القيادية الهائلة وهذه الطاقة الإبداعية المنيرة المدفنة ولكن ثمة إنساناً آخرين قادرين على بث روح الفرقة وتنشيط الجهود، وإضعاف النفوس وتنشيط الصراعات فيتحول أي مكان عمل إلى مسرح عمليات حربية من هجوم ودفاع فيضيق الطريق إلى الهدف بسبب التعب والإعياء وعدم التفريغ .. ونظرية "فرق تسد" ما زالت هي النظرية الصائبة والصالحة لدى بعض القيادات حتى يحكموا زمام السيطرة على مرعوسهم حتى ولو كان ذلك على حساب تحقيق الهدف .

القيادة الحكيمة والتي تتمتع بفطنة الوجدان هي التي تعظم المنفعة من العمل الجماعي ولذا فهي تدعم شبكة العلاقات غير الرسمية داخل جماعة العمل وتحرص على إنشاء علاقات مودة قائمة على الاحترام المتبادل مع أفراد الجماعة كما تحرص على اكتشاف ورعاية الفرص الممكنة لبناء جسور للتعاون داخل وخارج العمل مع إظهار القدرة والنموذج الواضح للاحترام والمساعدة والتعاون .

لما المستوى الأعظم والمغزى الحقيقي الذي يهدف إليه مثل هؤلاء القادة المحترمين الذين يتمتعون بفطنة الوجدان ويكون لهم هذا التأثير الإيجابي على فريق العمل هو بناء شخصية خاصة مميزة للفريق، شخصية متميزة تتمتع بالاحترام ويعرف عنها الكفاءة العالية والمستوى الرفيع في الأداء الخدمي وفي الإنتاج الجيد . هذه الشخصية

الخاصة للفريق تصبح هي شخصية المؤسسة أو الشركة أو المعهد
ويصبح مجرد ترديد الاسم يبعث على الفخر والاعتزاز وهذا يزيد من
الانتماء والولاء ومن ثم التفاني .. وهذه هي عبقرية القائد الحكيم الفطن
وجدانياً .

هكذا نكون قد اكملنا تصورنا الكامل عن فطنة الوجدان أي نكاء
العاطفة وأوضحنا أهميته في حياتنا العامة والخاصة .. وبذلك نستطيع
أن ندرك بسهولة خطورة الغيباء الوجداني أي ضحالة المشاعر وسطحية
الإحساس .. فالإنسان الغبي وجدانياً هو إنسان تافه حتى وإن كان
عبقرياً في أدائه المهني، وهو إنسان جاهل بالحياة حتى وإن جمع ثقافة
العالم في عقله، وهو إنسان بارد حتى وإن بدا مشعاً بزواقفه وتجميله،
كما أنه إنسان أناني ومغرور تعويضاً عن إحساسه بالضلالة الداخلية.
ناهيك عن الأضرار التي يلحقها بفريق العمل وبأسرته وبالمجتمع
كله .. هو يشيع التوتر وعدم الطمأنينة والقلق ويدفع إلى حالة من التحفز
ويعمق الصراعات ويشعل نيران الحقد والتحدي ويؤدي إلى تصادمات
ومواجهات حادة .

ليس مهماً فقط التفوق الأكاديمي والتميز والمهني والخبرة
العملية .. قد يكون ذلك مهماً لتخطي العقبة ناحية الهدف ولكن
الاستمرارية والإبداعية تعتمد على الهبة السماوية التي تسمى بنكاء
العاطفة أو فطنة الوجدان .

إن النجاح الحقيقي بمعنى التأثير والتغيير يحتاج إلى وجدان ..
مشاعر .. أحاسيس .. عاطفة .. يحتاج إلى قدرة غير محدودة على
المودة .. يحتاج إلى قلب يشع الحب .. يحتاج إلى روح صافية ونفس
نقية .

هكذا تستطيع أن تواجه الحياة .. تواجه للناس .. وأن تكون
مواجهة تقضي إلى الخير .. إلى النجاح الحقيقي وليس الشكلي .

فطنة الوجدان تتكون من ثلاث حلقات تقود إحداها إلى الأخرى :

١- النضوج الوجداني .

٢- التواصل الوجداني .

٣- التأثير الوجداني .

ومعنى النضوج الوجداني يتلخص في العناصر الآتية :

- وعي وجداني ذاتي دقيق وموضوعي .

- ضبط النفس .

- ضمير إيجابي .

- بصيرة صائبة .

- دافعية ذاتية للإنجاز .

والتواصل الوجداني يتلخص في العناصر الآتية :

- تفهم لوجدان الغير وتقدير لرؤيتهم .

- تفاعل في الإنصات .

- تعاطف ومشاركة وجدانية .
- كياسة في الاستجابات للغير .
- والتأثير الوجداني يتلخص في العناصر الآتية :
- حجة قوية في الإقناع .
- حسم إيجابي للصراع .
- قدوة في القيادة الميدانية الملتزمة بالهدف .
- ريادة في التغيير وحسن إدارته .
- بناء جسور الوفاق وتدعيم روح للفريق .

[الجزء الثالث]

أنواع البشر

(١) معنى الشخصية

.. فى الفصلين السابقين كانت لنا تصورات عن مواجهة الحياة..
أى مواجهة البشر .. قد ترى أن بعض هذه التصورات مثالية وغير
قابلة للتحقيق ، وأنت تقول ذلك من واقع خبرتك الشخصية فى الحياة
ومع البشر ، وتستطيع أن تحكى لنا عن عشرات المواقف ولتى حاولت
فيها أن تكظم غيظك وأن تكبح جماع غضبك ولكنك لم تستطع ، وأنتك
فقدت السيطرة فى بعض المواقف نظرا لأن هؤلاء البشر قد أوصلوك
إلى حالة من الاستفزاز فشلت معها كل النصائح التى سمعتها وكل
الخطط المدروسة لاحتواء مثل هذه المواقف كما فشلت فيها استخدام
خبرائك السابقة ربما فى مواقف مشابهة .

.. وقد ترى بعض البشر لا يمكن السيطرة عليهم إلا بالحزم
الشديد لكى يخافوا ويلتزموا ولا يبغيوا ولا يتعدوا الحدود اللاتقة وإنك إذا
تساهلت معهم وتركت لهم الحبل فإنهم يخرجون عن كل الحدود اللاتقة
ويجارتون ويتجاوزون ويبغون ويعتدون ببجاعة منقطعة النظير ولا أمل
فى ردهم عن غيهم والسيطرة عليهم إلا بالحزم الشديد والذى يجب أن
يصل إلى القسوة فى بعض الأحيان .

.. وقد ترى أن البشر مختلفون إلى الحد الذى يجعلك لا تستطيع
أن تلتزم بقواعد ثابتة لمواجهتهم والتعامل معهم .. ففى كل مرة تواجهه

موقفاً جديداً وأسلوباً جديداً مما يتطلب منك قدراً من المرونة يتيح لك أن تسلك بطريقة مختلفة لمواجهة الموقف ومواجهة هذا النوع بالذات من البشر .

.. وقد نقول أن الحياة تغيرت وأن الناس اختلفت وأن النظريات التي كانت صالحة وفعالة بالأمس لم تعد تصلح لليوم نظراً للتغيرات الاجتماعية والاقتصادية التي جعلت الناس أكثر مادية وتوحشية ولقل إنسانياً ورومانسياً ، وأن بعض القلوب أصابها التحجر وبعض النفوس أصابها الصدا .

.. وقد تعترض على نظرية "فطنة الوجدان" متهماً إياها بالإفراط في حسن الظن بالبشر وبالتفاؤل الشديد في إمكانية إقامة علاقات إيجابية ومشبعة مع كل البشر وفي إمكانية إحداث تغيير في سلوك البشر إلى الأفضل إذا استطعنا أن نحترق نزعاتهم وميولهم المتطرفة ، وقد ترى أن الوجدان قد تراجع دوره في تحديد شكل ومستقبل العلاقات الإنسانية وأن الإنسان يجب أن يستعين بنوع آخر من الفطنة المكتسبة من خبرات مباشرة مع البشر نقضى بأن كل موقف مختلف عن الآخر وأن كل إنسان مختلف عن الآخر وأن الله قد خلق أنواعاً وأنماطاً من البشر لا يمكن حصرها وتحديدها وأن لكل إنسان نوازعه وميوله واتجاهاته وفلسفته وأسلوبه والتي قد تكون متطرفة أو شاذة مما يؤدي إلى سلوك يخرج عن المألوف ويشذ عن المجتمع فيصطلم ويجرح ويؤذي ، وكما

أن هناك اختلافاً في أنواع البشر فإن هناك اختلافاً في الدرجات داخل كل نوع . فالشر الخالص غير موجود من الناحية العملية كما أن الخير المطلق غير موجود من الناحية العملية وفي الممارسات اليومية .. وأن البشر موزعون ما بين نقطتين تمثلان أقصى طرفي خط يسمى بالمتصل وهما نقطة الصفر ونقطة المائة وعند الصفر تتعدم للصفة وعند المائة تصل للصفة إلى أقصى صورها وأن الإنسان يعطى درجة من المائة فيقال مثلاً أن درجة الكرم عند هذا الإنسان تصل إلى ٥٠% أى أن موقعه فى منتصف الخط وأن درجته فى المرونة تصل إلى ٤٠% وأن درجته فى التحفظ والإنطوائية تصل إلى ٦٠% ، وهكذا .

.. ولعلك يا صديقى وصلت إلى هذا من خلال خبراتك ومعايشتك مع ألوان وأنواع شتى من البشر .

.. وهذا الاختلاف والتنوع الشديداً يجعلنا نعجز عن أن نضع قانوناً ثابتاً وعاماً ، ويجعل من الصعب أيضاً وضع أسلوب واحد وثابت للتعامل مع البشر ويصبح من المستحيل أن نفرض عليك طريقة معينة فى رد الفعل إزاء مواقف معينة .
.. هذا حقيقى ..

.. وهذا هى حكمة الله ..

.. حكمة الله فى خلقه للبشر بهذه الدرجة من التنوع والاختلاف بسبب العوامل الوراثية التى تجعل كل إنسان يرث صفات معينة

وبدرجات معينة تختلف عن إنسان آخر ربما شقيقه والتي تجعل كل إنسان أيضا يتعرض لظروف بيئية شديدة التبليين والاختلاف مع ظروف بيئية ينشأ فيها إنسان آخر .. والظروف البيئية تشمل أيضا على الثقافة السائدة ونوع الحضارة والتي تملأ أساليب معينة في التربية والتنشئة .

.. إن كل إنسان هو محصلة ليرثه الخاص من جينات الوراثة مضروبا فيه أو مضافا إليه أو متفاعلا مع ظروفه البيئية التي تربي فيها.

إلا أن الخالق عز وجل جعل شكلا عاما للإنسان . جعل حدودا وترك مساحة حرة . جعل إطارا وترك فراغا دخله ، وهذه المساحة وذلك الفراغ يملأه الإنسان بمعرفته أى بإرادته ووعيه ولهذا يحاسب عليه. إنه الجزء المخير والذي يخضع لاختيارات الإنسان .

.. والبشر يتفاعلون ويتواجهون على مستويين :

للمستوى الأول تملبه الطبيعة البشرية والثابتة لدى كل إنسان من ميول وأهواء وغرائز ورغبات وطموحات واحتياجات وفق برنامج نفسي اجتماعي بيولوجي يتحكم في كل البشر سواء .

والمستوى الثاني تملبه إرادة الإنسان ومنشؤه تلك المساحة الحرة التي يحدد فيها الإنسان لاختياراته وأسلوبه ومفاهيمه بوعى كامل وحرية مطلقة ورؤية خاصة وميول يمكن التحكم فيها وتوجيهها .

على المستوى الأول فالناس سواسية تصلح لهم القوانين العامة
والنظريات العلمية .

أما على المستوى الثانى فالناس مختلفون ومتنوعون ولا يصلح
معهم لمواجهتهم والتفاعل معهم إلا الخبرات الشخصية لكل إنسان فى
كل موقف ، وهذا يتطلب من الإنسان رد فعل مختلفا وملائما مع كل
موقف فى كل مرة .

إلا أننا أيضا حاولنا أن نحصر هذه المواقف المتعددة المختلفة
التي يصنعها ذلك الجزء الحر الإرادى الواعى من الإنسان .

.. ومن خلال دراسات إحصائية مكثفة استطعنا أن نحدد أنماطا
للشخصية الإنسانية تؤكد على الاختلاف وتؤكد على درجات الاختلاف.

.. إذن لكل شخصية إطار عام وإطار خاص .. أى دائرة أكبر
تضعه فى زمرة البشر أجمعين وفى داخلها دائرة أصغر تضم سماته
الشخصية كإنسان منفرد متميز وهى نتاج تفاعلات معينة ورفئية وبيئية
إلا أنها داخلة تحت سيطرته ويستطيع التحكم فيها وتوجيهها .

.. وكل نمط شخصية يضم بعض السمات أو الصفات .. أى
الشخصية فى تكوينها النهائى هى محصلة هذه السمات مجتمعة وأيضا
متفاعلة ومنصهرة لتصنع فى النهاية ذلك الشكل الإنسانى العام
والخاص.

.. وفى الإطار العام هناك حد أقصى وحد أدنى ففى الحدود الطبيعية .. وإذا حدث تجاوز للحد الأدنى أو الحد الأقصى نكون بذلك تعدينا ما هو طبيعى وانتقلنا إلى ما هو غير طبيعى أو شاذ أو مرضى ، ولكى يكون الأمر أكثر وضوحا نستطيع أن نضرب مثلا من الوظائف البيولوجية للإنسان . فنسبة السكر فى الدم عند الشخص الطبيعى (غير المريض بداء السكر) تتراوح ما بين ٨٠ إلى ١٢٠ مجم فى كل مائة مللى من الدم . لاحظ هنا كلمة تتراوح وهى تعنى أن هناك مساحة أو حدودا لما هو طبيعى . النسبة ٨٠ طبيعية رغم أنها فى الحد الأدنى ، والنسبة ١٢٠ طبيعية رغم أنها فى الحد الأقصى ، وما بينهما أى ٩٠، ٩٥، ١٠٠، ١٠٥ وهكذا يعتبر طبيعيا .. ولكن ٧٠ معناها هبوط فى نسبة السكر بالدم لأسباب غير طبيعية وكذلك ١٣٠ معناها زيادة نسبة السكر بالدم لأسباب مرضية أحدها مرض السكر المعروف .

.. هذا هو ما نقصده حين نتحدث عن الإطار العام ، ولكن يستطيع الإنسان أن يمتنع عن لكل السكر إراديا فتهدد النسبة ويستطيع أن يتناول كميات كبيرة لا يستطيع الجسم أن يتعامل معها فتعلو النسبة ، وحتى إذا أصيب الإنسان بمرض السكر ومعناه عدم قدرة الجسم على التعامل مع السكر الذى يتناوله الإنسان فى الحدود الطبيعية فإن الإنسان يستطيع إذا أراد أن ينظم طعامه بما لا يرفع نسبة السكر كما أنه

يستطيع إذا أراد أن يتناول عقارا لزيادة قدرة الجسم على التعامل مع المواد السكرية التي يتناولها .

.. ونستطيع أن نعطي مثلا آخر . العضلات مثلا لها شكل تشريحي معين ودرجة معينة من النشاط الفسيولوجي . هذا ثابت وفسي حدود معينة عند كل إنسان حسب طوله وحجمه ، ولكن يستطيع الإنسان بوعيه وإرادته أن يمارس نوعا من التمرينات الرياضية لزيادة حجم وكفاءة مجموعة معينة من العضلات فيختلف شكلها ويصير الإنسان أقوى . كما أنه يستطيع للتوقف عن الحركة تماما فتضمحل العضلات .

.. من خلال كل ما سبق أردنا أن نوضح ما هو الإطار العام وما هو الإطار الخاص للشخصية الإنسانية وأن في الإطار الخاص تتداخل عوامل شتى لتحديد سمات خاصة وفريدة لكل إنسان تجعله مختلفا عن أى إنسان آخر فيفكر ويشعر ويسلك بطريقة مختلفة وأن هذه الشخصية الإنسانية تتكون من مجموعة من السمات أى الصفات وأن سمات كل شخصية تتصهر مع بعضها البعض لتكون فى النهاية نمط الشخصية ، وأن هذه السمات فى كل خلطة موجودة بدرجات معينة تختلف من شخصية لأخرى ، وأن للتطرف فى النسبة يؤدى إلى الخل الذى تنشأ عنه المتاعب وتجعل مواجهة هذا الإنسان صعبة وتتطلب تغييرا فى خطة المواجهة حتى نقتل حجم الخسائر النفسية لو نتقاداتها .

(٢) هؤلاء البشر المزعجون

.. ولنبدأ بداية تساهم أنت فيها عزيزى القارئ مساهمة أكثر إيجابية . أحضر ورقة وقلمًا ثم حاول أن تتذكر أشخاصا تسببوا فى معاناتك فى هذه الحياة .. تسببوا فى ألمك النفسى أو تسببوا فى إيذاءك أو جعلوا هذه الحياة صعبة لأمك ووضعوا فى طريقك العراقيل . تذكر أشخاصا لم تحبهم وآخرين كرهتهم وآخرين ابتعدت عنهم حتى تتفادى أى صلة بهم .

.. ثم حاول أن تتذكر السبب الذى من أجله عانيت بشكل ما بسبب هؤلاء الناس والذى سيساعدك على تذكر السبب هو تذكرك للمواقف والموجهات مع هؤلاء الناس .

ثم حاول أن تستخرج للصفة أو السمة السائدة التى كان لها علاقة مباشرة بهذا السلوك الغريب أو الطيب الذى صدر عن هؤلاء الناس .

.. سجل هذه السمات على الورق وتعال نقرأها معا .. فلقد سجلت أنا شخصا بعضا من هذه السمات على الورق وسأعرض عليك الآن القائمة وقارنها بما كتبت أنت ، وإذا كان من الصعب عليك تحديد سمة فاستطاعتك أن تصف السلوك مستخدما أى تعبيرات تجدها مناسبة لتصف بها الموقف فمثلا :

- ♦ أنانى .
- ♦ نصاب .
- ♦ مخدع .
- ♦ كاذب .
- ♦ بخيل .
- ♦ عدواني سافر .
- ♦ مندفع .
- ♦ معرور .
- ♦ استعراضى .
- ♦ شديد الإعجاب بنفسه .
- ♦ غير مهذب فى تعليقاته .
- ♦ دائم النقد والتقليل من جهود الآخرين .
- ♦ شكاك . سبى الظن .
- ♦ المبالغة والتحويل .
- ♦ دائم الشعور بالاضطهاد .
- ♦ لا يمكن الاعتماد عليه .
- ♦ سرعة التقلب المزاجى .
- ♦ العدوانية المستترة .
- ♦ النذالة والطعن من الظهر .
- ♦ النميمة وترديد الإشاعات وتكليفها .

- ♦ الغيرة الشديدة .
- ♦ التطرف الشديد والتحيز والتعصب .
- ♦ عدم المرونة وعدم القدرة على التكيف .

.. حاول الآن أن تتذكر بعض السمات الأخرى في بعض البشرو
الذين قابلتهم في حياتك ولم يحدث معهم مواجهات حادة ولكن هذه
السمات ربما تسببت في بعض الصعوبات في مجال العمل أو في مجال
العلاقة الشخصية .. لقد حاولت مثلك ووجدت الآتى :

- ♦ الوسوسة .
- ♦ الدقة الشديدة إلى حد إعاقه للعمل .
- ♦ التردد وعدم القدرة على اتخاذ القرار .
- ♦ تحاشي الناس تماما .
- ♦ الانطوائية والتحفط .
- ♦ الانبساطية الشديدة .
- ♦ الميل إلى الاكتئاب .
- ♦ الميل إلى المرح .
- ♦ شديد القلق .

.. نحن تحدثنا الآن عن سمات وليس أنماط الشخصية .. وتحديد
نمط الشخصية بهم أكثر المتخصص الذى يستطيع أن يقوم بعملية

التشخيص وربما يستعين بالاختبارات النفسية التي تساعد على تحديد نمط الشخصية .

.. الذى يهم الإنسان غير المتخصص هو أن يعرف كيفية التعامل مع موقف أو مواجهة إنسان تسبب في مشكلة أو نزاع بسبب سمة متطرفة في شخصية .

.. إلا أن الإمام بأنماط الشخصيات وسماتها سوف يساعد على تحديد خطة أو أسلوب للتعامل مع هذا الإنسان ليس فى الحاضر فقط ولكن أيضا فى المستقبل وأيضا شكل وحدود العلاقة بهذا الإنسان .

وفيما يتعلق بمستقبل العلاقة مع إنسان ما فقد تسأل نفسك هذه الأسئلة والتي قد يكون من الصعب الإجابة عليها :

- هل هذه الفتاة تصلح زوجة لى ..؟
- هل أدخل فى شراكة مع هذا الإنسان ؟
- هل اتخذ هذا الشخص صديقا ؟
- هل اسمح لابنتى بمصاحبة أو حتى مزاملة هذه الفتاة .. ؟
- هل استمر فى التعامل مع هذا المحامى ؟
- هل أبيع شقتى وأستبدلها بأخرى . بسبب هذا الجار ؟
- هل هناك أمل فى أن ينصلح حال هذا الزميل إذا استخدمت أسلوبا ودودا مسالما فى للتعامل معه ..؟
- هل أقرض هذا الإنسان ؟

- هل أسمح لهذا الإنسان بأن يدخل بيتي ؟
- هل أستطيع أن أتعامل مع هذا الإنسان بدون عقد مكتوب تتحدد فيه الشروط سلفا ؟
- هل الكلمة الودودة والنصيحة أجدى مع هذا الشخص أم الحزم والصرامة وتطبيق القانون أو اللوائح أجدى من أجل أن يلتزم فى عمله ؟
- هل أستطيع أن أترك مساعدى لإدارة عملى بعض الوقت أثناء تغيبى بالخارج ؟
- هل أستطيع أن أكلف هذا المرءوس بهذا العمل الهام . هل يمكن الاعتماد عليه ؟
- هل أصدق هذا الخبر الذى جاعنى به هذا الإنسان أم يجب أن أفحص الأمر بعناية وأحاول أن أتعرف على الحقيقة من مصادر أخرى ؟
- هل أعتد على رأى هذا الإنسان فى شراء شئ معين أم يتعين أن أفحص الأمر بعناية وبنفسى ؟
- هل من الممكن أن يتوب هذا الإنسان عن السرقة ؟
- هل من الممكن أن يتوقف هذا الإنسان عن الكذب ؟
- هل من الممكن أن يرجع هذا الإنسان عن إيذاء غيره فى الخفاء ؟

♦ هل من الممكن أن يتوقف هذا الزميل عن أسلوب النفاق والرغبة في الوصول بأي طريقة والاعتماد على وسائل غير مشروعة لتحقيق أهدافه ؟

♦ هل أقبل أن يتزوج ابني فتاة شديدة الغيرة وأن تتزوج ابنتي بـرجل شديد الشك ؟

♦ هل أثق بهذا الإنسان لأنه شديد التدين ؟

.. العديد والعديد من الأسئلة تصالها لنفسك في كل يوم عن مستقبل علاقتك أو شكل علاقتك بأشخاص معينين أو عن كيفية التصرف في موقف معين .

(٣) الشخصية الاضطهادية

.. بعض الناس يجعلون الحياة صعبة بقصد أو بدون قصد ، وربما بدون قصد أكثر لأن هكذا شخصياتهم .. هكذا بناؤهم النفسى . هكذا تشكلوا على مر السنين بفعل عوامل كثيرة ساعدت فى نحت هذه النماذج .

وتجد نفسك فى حيرة ماذا تفعل وخاصة إذا أجبرتك الظروف للتعاون أو للتعايش أو الحياة مع هذا الإنسان : زوج . زميل . جار . صديق . رئيس . مرعوس .

.. وقد لا تكون هذه السمات واضحة فى البداية ويبدو الأمر على السطح عاديا ويبدو هو إنسانا طبيعيا ولكن ما تحت السطح يغلى . يلسع . يؤذى ويؤلم ، وتمضى الحياة مع هذا الإنسان وأنت لا تدري من أين تلتقى الصعوبات ولكنك تشعر دائما أن هناك شئ غلط . شئ ما يؤدي إلى التوتر وتعكير الأجواء . بل تجد نفسك تعيش فى حالة دائمة من التوتر ، وذلك لأن الطرف الآخر يكون دائما فى حالة تحفز واستنفار .. تشعر بروح التحدى والتصيد تملأه .. تشعر أن ثمة حاجزا يقف فاصلا بينك وبينه .. لا يتوحد ولا يذوب مع أحد أبدا . بل يجعل بينه وبين كل الناس مسافة . وهى مسافة كبيرة لا تسمح بالتواصل الإنسانى الطبيعى . شئ ما يجعلك تشعر أنه بعيد وأنه يحيط نفسه

بسياج خرسائى أصم لا مسام فيه . أما دخله فهو أيضا جامد . به صلابة . لا يرق وتشعر بدرجة معينة بالجفاف الوجدانى معه . لا يلين حبا ولا يستسلم حبا ولا يضعف حبا . وإنما دائما يحتفظ بوجهه القوى الملامح ومشاعره الجامدة وتعبيراته الصارمة وعباراته الجافة الخالية من أى مودة .

.. ليس ذلك بشكل مطلق ولكن إلى درجة ما .. وليس فى كل الأوقات ولكن فى معظم الأوقات ، وقبل أن نتطرق إلى تفاصيل العلاقة نقول أن هذا البناء النفسى الخاص غير الموى يؤدى إلى أن العلاقة مع إنسان آخر تتسم بما يسمى الجفاف العاطفى وهو أيضا درجات ومستويات . فصاحب هذه الشخصية التى نصفها لا يميل كل الميل بل هو شحيح فى عواطفه . لا يذوب كل الذوبان بل هو جامد إلى درجة ما فى مشاعره . إشعاعاته محددة . دفئه محدود . سطحه به درجة من البرودة ولا يعكس إلا القليل ، وهو سطح خشن من الممكن أن يجرحك إذا حاولت الاقتراب أكثر من اللازم .

.. وهذا الجفاف العاطفى يؤدى تدريجيا وبدون أن نشعر إلى صعوبات فى العلاقة . لماذا ؟.. لأن أى علاقة إنسانية هى علاقة تبادلية . أفعال وردود أفعال .. كره تروح وتجئ بين اثنين .. كلمة ورد على هذه الكلمة . إحساس ورد على هذا الإحساس . فكرة يقابلها فكرة . لمسة تصنعها يدان . شعور يحرك شعورا آخر ، وتدرجيا تتخلق لغة

مشتركة تؤدي إلى التفاهم السريع والتقارب الأسرع والتلاصق الفوري .
مجرد نظرة عين . تعبير وجه . نبرة صوت . لفته . أهة . سلوك
معين . كل تلك الأشياء تصبح رموزا لأشياء أخرى تساعد على التقارب
السريع والاستجابة الفورية ، ولكن مع الشخصية الصعبة التي نصفها لا
يمكن أن تتخلق هذه اللغة المشتركة .. ولأنك تجد منه دائما هذه الدرجة
من الصنود لو هذه الدرجة المحددة من الاقتراب فإنيك تتقهقر تدريجيا
دون أن تدري ، وذلك لأن أى اقتراب يصاحبه اصطدام . ولذلك يكون
ارتباط شرطي مؤداه أن الاقتراب يصاحبه مشاكل وألم وضيق وأن
الابتعاد يصاحبه راحة للماغ . ولذلك فأنت وبدون أن تدري تباعد .
تهرب من هذه البرودة . تتحاشى هذا الوجه الجامد . تتفادى هذه
النظرات الحادة . تهرب إلى أين ؟ ليس ذلك مهما الآن .. ولكن المهم
هو أن الهوة تتسع ، وتوسع الهوة يصاحبه مزيد من جمود العاطفة
ولكن من ناحيتك هذه المرة ، فيزداد الجفاف العاطفي ، والجفاف
للعاطفي يؤدي إلى العزلة النفسية . مزيد من التحوصل . مزيد من
الخرسانة الجدارية . إنغلاق على الذات ، ويصبح هذا الشخص يحتل
أهمية ثانوية في حياتك الفكرية والعاطفية ، وهو معزور ، ولكن أنت
أيضا معزور .

.. وثمة سمات أخرى تساعد على للتدهور التدريجي ، وهو أن
هذا الإنسان يرى نفسه فوق الجميع . لو هكذا يكون سلوكه ناحيتك أنت
بالذات . يعطيك هذا الإحساس القاسي بأنك أقل وإنسى . بأنه أعلى

وأرفع ، وهناك غطرسة فى كلامه . فى حركاته وإيماءاته . فى نظراته . فى سلوكه ، وهو لا يريد فقط أن يؤكد أنه الأفضل ولكنه يريد أن يؤكد أنك الأدنى . هو أفضل لأننى ، وهو يتصور أنه يملك من الصفات والمواهب والقدرات ما يجعله فوق الجميع .

الأمر لا يصل إلى جنون العظمة أو ضلالات العظمة المرضية ولكن ثمة إحساسا بأنه أفضل ، وذلك فهو يقبل الناس بوجه جامد فى البداية ، ويكون شديد التحفظ ، ولا يقبل بسهولة . لا يتبسط . لا يظهر قبولا .. لا يتودد ، ولكن على الناس أن يحاولوا الاقتراب وعليه هو أن يصدهم ترفعا وتعاليا ، وقد يكون هذا مقبولا مع الغرباء فى البداية . أى أن يكون هناك درجة أو درجات من التحفظ وجس النبض والاختبار ، ولكنه لا يكون مقبولا مع شخص يعمل معك أو يعيش معك .. إن ذلك يزيد من درجة الجفاف العاطفى .

ومما يزيدك ألما فى التعامل مع هذا الشخص هو أنه لا يحاول أن يثبت أنه الأفضل باستعراض صفاته وإمكانياته ولكن يحاول بشدة أن يثبت أنك الأدنى وذلك بتوجيه النقد لك . بالتقليل المعلن من إمكانياتك وقدراتك . بعقد مقارنات بينك وبينه أو بينك وبين الآخرين وتخرج أنت خاسرا فى هذه المقارنة ، وفى أوقات المواجهة الحادة لا يتورع عن أن يقوم بتجريحك وإظهار عيوبك وتسفيهك وقد ينش فى الماضى لىأتى بأدلة على وضعك للمتنى ، وقد يخترع أشياء من خياله أو قد يفسر

أشياء على هواه لدعم وجهة نظره فيك لو قد يبلغ في أشياء لو قد يقبل
الحقائق ، وتجد نفسك في النهاية مدانا محاصرا مهانا ففكره نفسك أولا
وتكرهه ثانيا وتكره الحياة ثالثا . أى مزيد من الجفاف العاطفى ومزيد
من التباعد .

.. وهو لا يغفر لك شيئا ، ولا ينسى ، وإنما يقوم بتخزين كل
شئ ليخرجه عند الحاجة . ولا يتسامح . ولا يتنازل . لا يلين . صعب .
بعيد . جامد .

.. وهو يتمادى فى خصامه وخصومته ، ولا يبدأ بالمصالحة .
ولا يتنازل ، ولا يصل إلى حلول وسطى . (إلا إذا كان مضطرا لو
مقهورا أو لتحقيق مأرب أو نوع من المناورة والتكتيك المرحلي) ..
ورغم نقده اللاذع وجرحه للأخرين إلا أنه شديد الحساسية لأى نقد . بل
لأى كلمة يشتم منها شيئا فى غير صالحه بل يرفض أى رأى مخالف
لرأيه بل ربما يرفض أى رأى مشابه لرأيه حتى يكون هو صاحب
الرأى وقتله الأول .

.. هذه الدرجة العالية من الحساسية تجعل الاقتراب منه
والتعامل معه صعبا ، وقد تجد نفسك مدانا دون أن تدري أى خطأ أو
أى جرم لقيمت عليه . تجده يشيح بوجهه بعيدا عنك دون أن تدري
لماذا !! تجده جامد الوجه غاضب للنظرات دون أن تعرف ماذا فعلت ..
ولكن فى كل الأحوال هناك شئ ما أغضبه منك . شئ بسيط لا تقصده .

بل لاشيء على الإطلاق ولكنه يفسر كل شيء بطريقة الخاصة وعلى الجانب السيئ . هذه الحساسية تجعل العلاقة متوترة دائما . أوقات الغضب أضعاف أوقات الرضا . أوقات الاكتساب أضعاف أوقات السرور . أوقات النكد أضعاف أوقات الانبساط . أوقات الحدة والنزاع والمشاجرات والخصام أضعاف أوقات الهدوء والمصالحة .

.. والحساسية تورثه سوء الظن . لو سؤ الظن يورثه الحساسية . فالافتراض السيئ هو السائد لديه . فكل الناس سيئون باطلون إلى أن يثبت العكس أو بالقطع لن يثبت العكس ولذا سيظلون في تقديره سيئين باطلين ولهذا فهو دائم التحفز وعلى أتم الاستعداد للهجوم لأن الهجوم في تقديره هو خير وسيلة للدفاع ويحرص دائما على أن يمتلك الأسلحة التي تساعد على رد العدوان المتوقع المتخيل . فهو ذلك للشخص الذى يحرص على ترخيص سلاح حقيقى وهو أيضا ذلك الشخص الذى يحتفظ بكل الأدوات والخطابات والقصاصات ليظهرها فى الوقت المناسب .. كما يحاول أن يحصن نفسه بالسلطة وبالمال ليكون فى الوضع الأقوى ولهذا فهو يسعى للمناصب الرئيسية التى من خلالها يستطيع التحكم فى الآخرين ويبدل جهودا مضنية للتقرب من السلطة ليزداد قوة ويميل كذلك للاشتغال بوظائف كالأمن والمباحث والمخابرات أى التى تكسبه خوف الناس ومهابتهم له .. وهو يسعد حين يرى الخوف فى عيون الناس فهذا يؤكد له قوته وهذا دفاع عن خوفه

الشخصى فعقله الباطن يقول حينئذ : هم الذين يخافون ولست أنا الخائف. بل أنا الذى أخيفهم .

.. وهو يحمل فى داخله طاقة عدوانية وطاقة تدميرية هائلة ويكون شديد العنف فى المواجهة ولا يتورع عن الإيذاء والإيلام حتى وإن دمر حياة أو مستقبل إنسان آخر .

.. ورغم غروره وغطرسه ونقده وتحقيره للآخرين فهو يشعر دائما أنه مضطهد أو أنه لم يأخذ حقه وأنه محط غيرة وحسد وحقد الآخرين وإنه لتفوقه وتميزه فإنهم يتحدون ضده ويكرهونه ويحاولون النيل منه والانتقاص من قدره ووضع العقبات فى طريقه واختلاق الأزمات ونشر الإشاعات الباطلة عنه ، وهذا يفسر حالة التحفز الدائم التى يكون عليها إذ يعتقد أن الجميع ضده وأن الجميع لديهم الاستعداد للتآمر ضده . أعود وأقول أن هناك درجات تبدأ من البسيط إلى المتفقم وليست كل الوقت ولكن بعض الوقت أو معظمه حسب الدرجة .

.. ولهذا فمن الصعب إرضاءه . من الصعب مداواته بمزيد من المودة والحب . من الصعب استقطابه عاطفيا ناهيك عن صعوبة إقناعه برأى أو وجهة نظر فهو عنيد .. عنيد .. عنيد . أى لا يقبل الآخر بل لا يستمع إليه ، يأخذ سلوكا معاكسا مغايرا وينفرد تماما فى الرأى ولا يقبل أن يعارضه أحد أو أن يقف فى طريقه أحد وهو على استعداد لأن يدوس من يهم برأسه إذا امتلك القوة والسلطة لذلك . فهو نموذج متكامل

للدكتاتور وحب السيطرة والسطوة والتحكم فى الآخرين وأن تكون كل الأمور فى يده وتحت تحكمه .

.. والهزيمة تميته وتجعله يشعر بالإحباط ويصاب بالاكتئاب ولكنه يظل عنيدا متصليا ، ولا يتراجع إلا حينما يشعر أنه محاصر وأنه لا أمل ورغم ذلك يحاول أن يجد مبررات لفشله ولهزيته يسقطها على الآخرين .. الآخرون هم السبب . الآخرون وراء الهزيمة والفشل . لو أن لى معاونين كفاً لكنت النتائج أفضل .

.. إن سلاحه المفضل الإسقاط ، والإسقاط حيلة لا شعورية يستخدمها العقل الباطن للدفاع عن هذا الشخص إذ يتهم الآخرين بالنقصان والفشل والخطيئة والرنيلة وضعف الأخلاق وسوء الطباع والأنانية والغرور والتسلط والدكتاتورية وسوء الظن .

.. لاحظ هنا أنه يتهم الآخرين بنفس صفاته هو ، وهذا هو أساس عملية الإسقاط وذلك بلسق صفاته هو بالآخرين ، وهذا معناه أنه لا يرى نفسه . لا يدرك عيوبه ونقائصه .

ولعل هذا هو ما يدفعك للتعجب أحيانا إذ تجد بعض الناس يتحدثون بحرارة عن الفضيلة والأمانة والشرف والأخلاق الحميدة وهم أكثر ما يكونون بعيدين عن هذه الصفات ، وهم لا يفعلون ذلك عن عمد ولكن هذه كلها من الاعيب لو من أسلحة العقل الباطن الذى يدافع عن

كيان صاحبه وتماسكه وعدم انهياره فيبدو متكاملا خاليا من العيوب أمام نفسه أى لا يرى التشويه الذى بدخله وهذه مرآة عجيبة جدا . يقف أمامها المنقوص فيظهر كاملا ، ويقف أمامها المشوه فيبدو جميلا ، ويقف أمامها المعيب فتبين مزايا عديدة . ليس هذا فقط فلكى يطمئن أكثر فإنه يرى هذا النقصان والتشويه وتلك العيوب فى الآخرين . إذن هو دائما الأفضل والأحسن والأجمل والأكمل .

.. وهذه هى وظيفة العقل الباطن . حماية الإنسان .. المحافظة على تماسك الذات . وذلك عن طريق الإسقاط والتبرير وايضا كبت المشاعر السيئة والأفكار الغريبة والرغبات المحرمة من عدوان وجنس . العقل الباطن هو الحصن الذى إذا هوى سقط الإنسان صريع للمرض العقلى .

.. إلا أن انفجاراتهم تكون عنيفة ومواجهاتهم حادة وتصادماتهم مميتة إلا إذا استطاع الشخص الآخر أن يستوعب الموقف ويمتنع العنف ويخفف من حدة التصادم لأن المواجهة العنيفة من الطرفين قد تؤدي إلى للدمار والخراب .

.. كما قلت أن هذا النمط من الشخصيات يكون موجودا بدرجات مختلفة من الشدة متسببة فى درجات تصاعدية من الصعوبات . قد تكون زوجة ، وقد يكون زميلا ، وقد يكون مرعوسا أو رئيسا فى العمل ، وقد يكون جارا لو قد يكون أى إنسان تقابله مصادفة فى

حياتك. قد تكون لك حاجة عنده .. وقد يكون له حاجة عنك .. فماذا
أنت فاعل معه ..؟

.. الأمر طبعا يختلف حسب درجة القرابة والموقع والوظيفة .
فالزوجة غير الزميل والرئيس غير المرءوس . والأمر أيضا يختلف إذا
كنت تعمل عنده أم هو الذى يعمل عندك أى إذا كنت تعتمد عليه فى
دخلك ورزقك ورزق ابنائك أم هو الذى يعتمد عليك اقتصاديا . لو إذا
كان لديك حاجة عنده أو هو الذى لديه حاجة عنك .. يختلف إذا كان
الموقف أو اللقاء عابرا أم أنها علاقة لها جذورها أو علاقة لها مستقبل.

.. كما أنه لا يوجد أسلوب معين أو نكتيك خاص للتعامل مع كل
شخصية أو كل نمط ولكن توجد خطوط عريضة وأفكار عامة ونصائح
تشمل أسلوب مواجهة أى سلوك غير سوى من أى إنسان فى أى موقع
بالنسبة لك .

١. حاول أن تتعرف على نمط الشخصية من خلال معلوماتك
وقراءاتك وخبراتك .

٢. ركز على معرفة السمات أو الصفات التى تسببت فى الموقف
الصعب .

٣. راع درجة قرابته ودرجة احتياجك له فى رد فعلك .

٤. أحذر عموما أى رد فعل أو أى نوع من الاستجابات . فليكن
زمام المبادرة دائما فى يديك إن أمكن ذلك .

٥. لا تتعامل مع كل موقف على حدة ولكن حاول أن يكون لك أسلوب معين في التعامل مع كل شخصية على حدة مع درجة عالية من المرونة تختلف حسب الموقف وطبيعته .
٦. لا تدخل في مواجهات حادة ساخنة .
٧. لا تجعله يفرض عليك الحرب ولا أن يجرجرك إلى ساحة القتال.
٨. احذر استفزازه . ابتعد عن المناطق الحساسة .
٩. لا تنتقده .. وإنما تحدث بشكل عام أى لا توجه نقدك لسلوك معين صدر عنه أو فكرة معينة يريدها أو اقتراح يطرحه .
١٠. لا تسفه آراءه أمام الآخرين .
١١. امتدح الأشياء الطيبة لديه ولكن لا تبالغ ولا تتفلق على الإطلاق ولا تتحدث عن سمات غير موجودة في شخصيته .
١٢. تحدث بصوت غير مرتفع لا يحمل نبرة التعالي أو الأمر أو الزجر أو السخرية .
١٣. حاول أن ترسم ابتسامة بسيطة على وجهك وأنت تتحدث إليه في أى موقف .
١٤. حاول أن تدخل روح الفكاهة في أى حديث معه .
١٥. استعن بترديد مواقف إيجابية سابقة له . واستشهد بإنجازاته الطيبة .
١٦. حاسب على لغة الخطاب حسب موقعه .

١٧. أظهر مزيدا من المودة فى حالات القرب الشديد كالزوجة أو الزوج وأن تظهر مزيدا من الاحترام إذا كان فى موقع الرئاسة بالنسبة لك أو إذا كانت لديك حاجة مهمة ومشروعة عنده ومزيد من التعطف إذا كان لديه حاجة منك .

١٨. لا تقترب منه فى الأوقات التى يكون مستقرا فيها ، وحاول أن تتصرف من أمامه إذا أمكنك ذلك إذا أحسست ببؤس الانفعال الحاد .

١٩. تحمل بصدر رحب وثقة بالنفس غروره وغلطه .

٢٠. لا تضعه أبدا فى موقف المدافع .

٢١. لا تجعله ينهزم أمامك ولا تجعل ظهرك للحائط ولا تحاول أن تسدد له طعنة قاتلة كما يفعل العبارز مع الثور السهائج . وأحذر الأسد الذى يقع جريحا على الأرض أى أحذر الجزء الحيوانى المفترس فيه والذى لا يظهر بوضوح إلا فى حالة الهزيمة الشديدة وفقد السيطرة وإحساسه بالهزيمة وتبعثر ذاته .

٢٢. إذا كان لك السيطرة عليه من خلال موقعك بالنسبة له كأن تكون رئيسه فى العمل أو إذا كان هو فى حاجة لك أو إذا كان فى موقع قريب جدا منك أو إذا كان هناك اضطرار للتعامل معه المستمر فى المستقبل فحاول أن تستخدم أسلوبا علاجيا غير مباشر إذ يجب عليك أن تتذكر أن سمات شخصيته لم يصطنعها لنفسه وإنما هى جزء من بنائه النفسى الذى ورثه والذى تربي عليه فى بيئة معينة وفى ظل

ثقافة معينة وأنه غير مستبصر بهذه السمات غير الطبيعية أو المتطرفة في شخصيته وأنه لا يستطيع بسهولة للتحكم في انفعالاته وإنفاعاته .. مطلوب منك الفهم والاستيعاب والصبر والرحم والروح السمة والتهنئة والتوجيه الخفيف غير المباشر وأن تكون أنت قدوة في السلوك الإنساني مودة وبساطة وسماحة ومنطقية وتواضعا . حاول أن تعالج المناطق الحساسة في شخصيته بمساعدته على مزيد من الثقة بالنفس .

٢٣. أبدا حديثك معه بالموافقة على رأيه أو اقتراحه لتهدئ نفسه .. لا تبادره بالرفض وعدم الموافقة والتنفيد ولكن ارفع روحه المعنوية بامتداح أفكاره عموما . ثم تدريجيا استكرجه نحو رأيك حتى يتبنى هو هذا الرأي وكأنه هو صاحبه أى ضع أفكارك على لسانه وكأنه هو قائلها ، ولكن احذر من التملد في موافقته واحذر نفاقه حتى لا يفلت زمام الأمور من يدك.

٢٤. إذا انفجر ثائرا وبشدة حاول أن تدير دفة الحديث إلى شئ آخر أو اصمت بعض الوقت ولكنك لا تتجاهل حديثه لأن الصمت الكامل يستفزه أكثر .

٢٥. إذا تنوه بالفاظ بذينة حذار أن يرتفع صوتك وأن ترد عليه بالفاظ أو عبارات مثلها وإنما أشكره بهدوء وحاول أن تجد أى وسيلة للتصريف .. لا تتصرف بعنف أى لا تتصرف بشكل يهينه أو يجرحه أو فيه تجاهل له وحاول أن تعلن أنك ستعود بعد أن يهدأ .

٢٦. لا تصدق النصيحة التى تقول إن التعامل بشدة مع هذه الشخصية يخيفها ويلزمها بحدود لا تستطيع أن تتخطاها . احذر القسوة . احذر المواجهات العنيفة لأنك ستكون الخاسر دائما فهذه الشخصية لا تسمح لأحد بأن يكسب أمامها ، وإذا لا تأخذ الأمر على أنه مكسب وخسارة ، لتتصلر وهزيمة ، ولا تقحم كرامتك فى الأمر فأنت تتعامل مع شخص غير طبيعى وربما هو يعانى لأنه يفتقد الحب الحقيقى ويفتقد الإنسان الصبور الذى يعتنى به ويرعاه ، ويفتقد الإنسان الحكيم الذى يستطيع أن يتعرف على نمط شخصيته ويتبنى الموقف العلاجى ولا يتبنى الموقف العقابى .

٢٧. لا تساعده على ألهم لأنه فى حالات اليأس الشديدة لا يتورع عن تحطيم أى شئ غير مبال بالعواقب . كن أنت الضمير العاقل الموضوعى الهادئ المعالج الخير الذى يحمى ولا يفرط بينى ولا يهزم بدلاوى ولا يجرح .

.. أمامك الآن ٢٧ نصيحة للتعامل مع هذه الشخصية والتى تعرف باسم الشخصية الاضطهادية Paranoid Personality وهى تصلح كإطار عام للتعامل مع بقية الشخصيات والأنماط غير الطبيعية أو التى تحمل بعض السمات المتطرفة والتى تتسبب فى صعوبات فى التعامل مع الآخرين .

.. وليس كل إنسان بقادر على التعرف على اسم نمط الشخصية
التي أمامه .. وقد لا يدرك أنه يتعامل مع إنسان غير طبيعي أى إنسان
لديه مشكلة مرضية فى بنائه النفسى ولذا يتصرف بشكل تلقائى وطبيعى
ولكنه يواجه بأفعال وردود أفعال غير متوقعة ولا يمكن للتنبؤ بها
فيحتار ثم يقلق ثم يغضب ثم يهاجم فتتفاقم الأمور. أو ينسحب .

(٤) الشخصية شبه الفصامية

وهناك نمط آخر من الشخصيات غير السوية يسبب لنا كثيرا من الحيرة ويخلق كثيرا من الصعوبات والمشاكل فى حياتنا فنقلق ونعانى ونفشل ترتيباتنا وخططنا ولا نستطيع أن نرتب حياتنا على حسابات وتوقعات طبيعية ومنطقية .

فهناك نمط يسمى بالشخصية شبه الفصامية Schizo-Typal
. Personality Disorder

.. ليس مريضا بالمعنى المتكامل ولكنه ليس صحيحا مثل بقية الناس ولكنه فى حقيقة الأمر أقرب إلى المرضى نظرا لأفكاره الغريبة التى تفصله عن الواقع أحيانا وتجعله يعتقد فى أشياء غير حقيقية وتسيطر عليه الظنون والأوهام والمعتقدات الخاطئة إلى الحد الذى يبدو فيه مريضا فعلا كما يسلك سلوكا فى غاية الغرابة يثير الانتدهاش لأنه لا يتناسب مع ما تعارف عليه الناس سواء فى مظهره أو أفعاله . إذن هناك غرابة فى التفكير وغرابة فى السلوك ، وغرابة فى تفسيره لأفكار وسلوك ونوايا الآخرين . له تعابلاته الخاصة والتى يبنى عليها موقفه وسلوكه.

.. كما يضطرب لديه الإدراك فيصاب أحيانا ببعض الهلوس أو بعض الأحاسيس الغريبة .

.. أو قد يتصور أن لديه قدرات خاصة كالخاصة السادسة
والشفافية ومعرفة الأحداث قبل وقوعها والتنبؤ بخبايا الناس .

.. كما أن مشاعره وعواطفه غريبة ومتناقضة ومتقلبة ولكنها
تتسم عموماً بالبرودة فتشعره أنه بعيد غير ألوف وليس من السهل على
الإطلاق إقامة علاقة حميمة معه . إنه بعيد .. بعيد .. بعيد .

.. وفي الأزمات وتحت تأثير الضغط يسقط مريضاً لفترة
معينة ولثباتها تبدو عليه أعراض المرض العقلي كاملة من اعتقادات
خاطئة أى ضلالات وهذيان وهالوس وسلوك شاذ وثورة غير مفهومة .
ولكنه يشفى ويعود إلى قواعده المبنية على الشك وسر الظن وغربة
الأنوار والتفكير والحساسية المفرطة وخاصة للنقد .

.. قد يكون هناك صعوبة في التعامل مع هذه الشخصية أكثر
من الصعوبة التي تواجهنا مع الشخصية الاضطهادية وإن تقاربت
السمات بينهما إلا أن الشخصية شبه الفصامية أقرب إلى المرض
وتتطلبها فعلاً أوقات تنفجر لديها أعراض عقلية واضحة رغم إنها
مؤقتة، وصعوبة التعامل مع الشخصية شبه الفصامية تكمن في صعوبة
التوقع والتنبؤ وشدة الغربة في الأفكار والسلوك وما تحمله من معتقدات
خاطئة . والتصادم مع هذه الشخصية يكون مفاجئاً وغير متوقع ونفشل
الأساليب المنطقية في الإقناع والاحتواء . والأمر يحتاج إلى أقصى

درجات ضبط النفس ويكون الوقع أخف عليك إذا أدركت أنك تتعامل مع شخصية غير سوية ، ولكنك تستطيع أن تطبق المبادئ العامة للتعامل مع الشخصيات غير السوية التي جاءت مع النمط الاضطهادي.

(٥) الشخصية السيكوباتية

أما النمط الثالث الذى يتسبب فى معاناة حقيقية لمن يتعاملون معه فهو نمط فج بشكل تحديا صارخا لكل ما هو طيب وخير وجميل فى الحياة ويمثل خرقا مؤذيا لكل التقاليد والأعراف . يجعل الحياة صعبة وذات طعم مر ويفقدك الثقة بالإنسانية ويشوه الصورة الجميلة التى خلق الله الإنسان عليها .

إنه ضد القيم .. ضد القانون .. وضد المجتمع .. ضد الفضيلة والشرف .. ضد الصنق والأمانة .. ضد الإخلاص والوفاء .

كيف تشكل هذا البناء النفسى المهلهل ؟

الإجابة صعبة .. ربما خلل فى المخ .. ولكن قطعاً ليس فقط خلافاً فى التنشئة والتربية .. الأمر أكبر من ذلك .. إنه استعداد خاص .. تكوين .. فسيولوجيا خطأ .. خلافاً مدمرة .. جينات غير سوية .. إنه اضطراب فى مركز القيم .. مركز التحكم فى الفرائز والرغبات البدائية .. مركز التحكم فى الانفعالات والانفعالات .

وهو أيضاً اضطراب فى مركز الوجدان .. ولذا لا يوجد ضمير يتكلم .. لا توجد مشاعر من أجل الغير .. يخلو دائماً من الضعف الإنسانى .. معدوم من الرحمة .. لئلى .. عاشق لذاته .. عاشق للملذات .. لا شئ يردعه .. لا يتعلم من الخطأ .. وهذا معناه سيطرة

وغلبة الرغبات البدائية .. فالإنسان السوى يخاف ويتعلم ويكتسب خبرة التحكم والسيطرة والتأجيل .. إذن عند هذا الإنسان غير السوى للرغبة فوق الخوف .. التعليم لا يكسبه خبرة التحكم والتأجيل .. بمعنى توقف النمو الإنسانى لهذا الشخص عند المرحلة البهيمية الحيوانية .. فالنضج معناه رقى الوجدان وسمو الفكر واكتساب الخبرات عن طريق التعلم وغلبة المنطق وانتصار القيم ووضع الفرائض فى الإطار الدينى الأخلاقى الاجتماعى المقبول دون حرمان أو زهد .. أى توازن بين مكونات الإنسان من غريزة وعاطفة وفكر .. هذا هو معنى النضج .. هذا الإنسان السيكوباتى ضد الاجتماعى لديه خلل ما فى العلاقة بين المكونات الثلاث : الغريزة ، الوجدان ، الفكر .. أى لديه مشكلة فى العلاقة بين المادة والروح .

انشقاق ما وانفصال ما أعلى المادة وأضعف الروح وأزاحها .. ولهذا يتحول الإنسان إلى وحش مفترس همجى يجب إلقاء شره .. الاقتراب منه تلوث وإيذاء للإحساس وعكارة للمزاج وقلق للنفس .. لا تأمنه على شئ .. يخون للقريب قبل البعيد .. ويخون الصديق قبل العدو .. ويخون من أطعمه وسقاه قبل من زجره ونبذته .. لا ولاء ولا انتماء .. ولا التزام .

هل يحمل فى طبيئته عداة للبشرية ؟ هل يحمل فى طبيئته كراهية للبشر ؟ لم تبد وجدانه بالكامل إلا مساحة احتفظ بها لنفسه فقط حبا وعشقا وهياما ؟

هل سيكتشف العلم جينات العدوان والكراهية ؟ هل هناك جين خاص بالإجرام ؟

والمصيبة أن تجتمع النزعة الإجرامية مع الذكاء فيخلق ما يسمى بالسيكوباتي المبدع وهو ذلك المجرم الذى يخدعك برفقه وسماحته وطيبته وإخلاصه وتقانيه وصدقته .. يجيد إحكام القناع الذى يخدع به الناس حتى يتمكن منهم فينفث سمومه ويردبهم صرعى وقتلى . فهو يدوس الأعناق وهو يتسلق حتى يصل إلى القمة .

والطريق إلى القمة مفروش بدماء الناس وعظامهم وجمالهمم ..
الطريق إلى القمة مفروش بالنفاق والرياء والغش التجارى والنصب والتزييف والسرقة والدعارة والقوادة .

ماذا تفعلين لو تزوجت رجلا سيكوباتيا ؟

ماذا تفعل لو تزوجت امرأة سيكوباتية ؟

ماذا تفعل لو أن رئيسك سيكوباتي ؟

ماذا تفعل لو أن زميلك لو جارك سيكوباتي ؟

ماذا تفعل لو أن أحد مرعوسيك سيكوباتي ؟

ماذا تفعل لو ابنك أو الأصعب لو ابنتك سيكوباتية لو شقيقك أو

شقيقتك ؟

إنه لأمر غاية فى الصعوبة .. إنه ابتلاء يحتاج فى البداية إلى التسليم بقضاء الله ويحتاج إلى الصبر ..الصبر على الابتلاء .. ولا بد

من ضبط أعصابنا وردود أفعالنا لأنها قد تنسم بالغضب الشديد الذى يجعلنا لا نحسن التصرف فى مواقف تستلزم الحكمة . ولدى تصور خاص فى التعامل مع هؤلاء الناس ليس هو تصور علاجى أو عقابى ولكنى اسميه وقتلى بمعنى كيف نحاصر شره ونقل من أخطاره .

كيف نحمل أنفسنا منه ثم كيف نحمل المجتمع ؟ ما هى الإجراءات الوقائية المناسبة ؟ كيف تتكون مجموعة أو تتشكل حلقة من حوله يكونون أصحاب مصلحة فى وقاية أنفسهم من ضروره .. وإن واجبنا ليمتد من حماية أنفسنا إلى حماية بقية الناس من خلال التوعية والإعلام وليس التشهير .

ولابد أن نبعد عن مواقف المسؤولية والتحكم فى مصائر الناس أو المال أو الرأى العام .. ولو أن الناس اكتشفوا أمره ولو تدريجيا فستضيق الحلقة حول رقبته وإن تكون له حرية حركة نتيج له توسيع دائرة إفساده .. إن تبادل المعلومات دون مبالغة ودون رغبة فى النسيئة والوقية والفضيحة تساعد على الحد من خطورته .. إلا أنه يكون من الأذكاء فيستعين بضعايف النفوس أو بمن يرشوهم أو بالمنافقين ليكنوا درعه الذى يقيه من الذين اكتشفوا أمره ولذا فإن سياسته الدائمة هى تقسيم الناس إلى فرق متناحرة متنازعة ينفذ بينها ويستعدى إحداهما على الأخرى حتى يضعف قواها فيلجأون إليه مستعينين مستغاثين .. لأن فى اتحاد الناس اتفاقا عليه وإضعافا له وكشفا لأمره .

أما إذا كان السيكوباتى يدخل فى دائرتك الخاصة جدا زوج أو شقيقة أو ابنه .. إلخ فالأمر يكون فى غاية الصعوبة وغاية الألم .

وهنا يختلف موقفك ويتجه إلى الإحاطة والرعاية والحماية .. وبعد حمايتك لنفسك وحماية الآخرين يجب أن تفكر كيف نحمله هو من نفسه لأنه فى النهاية سوف يؤذى نفسه وينتهى به الأمر إلى الموت أو السجن أو الفضيحة أو الفصل من عمله أو الطلاق من زوجه وخراب بيته .

ولا تتورط مع سيكوباتى فى شركة أو مشروع أو تجارة أو نسب .. تعامل معه فى أضيق الحدود الواجبة .. لا تعمق صلتك به .. لا تدخله بيتك .. لا تأمنه على أسرارك .. وإذا أتاحت لك الفرصة لتحاشيه أو الابتعاد عنه فلا تتردد .

تأكد أن الاقتراب منه خسارة .. ليمت خسارة مادية فحسب ولكن خسارة نفسية معنوية روحية .. فهو يؤذى النفس .. يلوث الروح .. يحطم المعنويات .. إنه من المفسدين فى الأرض .. إنه لا يصلح أبدا .

وإذا اضطررت للعمل معه فراقبه بدقة ولا تشق به على الإطلاق .. واحذر فهو مخادع وممثل جيد وسيكون كل همه أن يقتنعك أنه طيب وأمين .

وهو وراء معظم الجرائم التي نقرأ ونسمع عنها كالقتل والنصب
والسرقة والتجسس .. وهو وراء كل الجرائم الخفية التي لا يعاقب عليها
القانون كالنميمة والفس وبترويج الإشاعات وتكليفها والوشاية والظعن فى
الظهر والإيذاء بلا رحمة حتى لأقرب الناس إليه .

(٦) الشخصية الهستيرية

صدق من قال إن الحياة مسرح كبير .. ويقف على خشبة المسرح ممثلون وممثلات عظام ولكنهم غير محترفين وليسوا أيضا من الهواة ولكنهم يمثلون بتلقائية وصدق ويؤثرون فى المشاهدين أى فى الناس من حولهم .. ولكن للأسف فالجمهور لا يصفق وإنما يتألم .. فهؤلاء الممثلون والممثلات يسببون معاناة للناس .

ونعود فنؤكد أنهم لا يقصدون أن يمثلوا .. أى أنهم غير واعين إنهم يفعلون مثل أى ممثل حقيقى يقف على خشبة المسرح : يفعلون ويرفعون أصواتهم ، يصرخون ويولولون ، يظهرون تأثرا وألما وتتهمر دموعهم بغزارة .. وإذا بحثت وراء هذا الانفعال الحار ستجد سببا بسيطا وأهيا أو لا سبب على الإطلاق أو أشياء متخيلة غير حقيقية.. المهم أن هناك انفعالا صارخا ومبالغة وتهويفا وتجسيما للأمور .. وهى فى النهاية أى الشخصية الهستيرية ، تلعب دور الضحية المعتدى عليها والتى تعرضت للجرح الذى يئزف بغزارة ، الضحية المظلومة المضطهدة الضعيفة .

فى أى موقف ولو كان بسيطا تتفجر وتتوهج مواهبها التمثيلية وعشقها للدمار .. ونعود ونؤكد أنها تكون فعلا متأثرة ومنفعلة ، ولكن

سرعان ما يتبخر هذا الانفعال وتهدأ العواصف التي هبت فجأة وقد تتغير إلى النقيض .. إذن لا جذور ولا أعناق ولا فكرة ولا معنى .. بل سطحية ونفاة وميول استعراضية والمبالغة والتهويل والكذب والتذبذب الوجداني وسرعة الانتقال من حالة مزاجية إلى حالة مزاجية أخرى مغايرة .. إذن هي علاقة مع السطح وربما ليس لها علاقة بالموضوع الأساسي أو ثمة خيوط واهية تربط بين انفعالاتها وأفكارها المعلنة وبين صلب القضية أو الموضوع أو المضمون الأساسي للموقف الذي هي بصددته والذي أثار انفعالاتها .. وقد يكتشف المشاهد أو المراقب ضعف الصلة بين انفعالاتها وبين حقيقة الموقف .. أو على الأقل فإن الموقف لا يستحق هذه الدرجة من الانفعال .. ولهذا يتأكد لك أن لهذا الانفعال مصادر أخرى خفية غير معلنة وغير معروفة حتى بالنسبة لهذه الشخصية .. وأن الموقف المعلن ما هو إلا ستار يخفي الموقف الحقيقي الكامن ربما في اللاشعور والمحرك الأساسي لهذا الانفعال الحاد .. إذن ليس هو كذبا بالمعنى التقليدي للكذب وليس ادعاء وليس مبالغة مقصودة وليس تورية عن تعمد ولكن هذا هو نشاط العقل الباطن أو ما يسمى باللاشعور وهو مخزن للمشاعر والرغبات المكبوتة التي لا يستطيع الإنسان أن يفضح عنها فيدفع بها إلى عقله الباطن وكأنه لا يريد أن يعرف عنها شيئا .. وكلها في الغالب مشاعر ورغبات جنسية وعدوانية مرفوضة منه ومن المجتمع على حد سواء ولا يدري يتعامل

معها وتخلق لديه صراعا لا يمكن حله إلا من خلال عمليات الكبت
للأشعورى .

وصعوبة التعامل مع أى شخصية مضطربة مثل الشخصية
الهستيرية هى فى عدم القدرة على التنبؤ أو التوقع .. أنت لا تعرف
الحالة التى ستكون عليها فى اللحظة القادمة مع سرعة التقلب من حال
إلى حال لأسباب واهية .. وهذا أمر مرهق ويبعث على القلق .

وثمة صعوبة أخرى فى التعامل مع الشخصية الهستيرية وهى
قابليتها الشديدة للإيحاء أى عدم فحص الأمور بعناية ودقة والتأثير
السريع .. وهذا يدفعها إلى تغيير رأيها وموقفها حسب التأثيرات الواقعة
تحتها خروجاً عن المنطق والتحليل السليم والرؤية الدقيقة العميقة .

ولذا فأروها غير دقيقة واقتراحاتها غير واقعية ونظرتها للأمور
فيها تطرف وسلوكها فيه ثَماد .. باختصار إنها كيان غير منضبط يفتقد
للنظام ولا يبعث على الاستقرار .. والاتفاق معها غير مضمون
والاعتماد عليها غير مأمون العواقب .

ما الحل .. ؟

انصحك بالآ تتأرجح مع هذه الشخصية يمينا وشمالا وصعودا
وهبوطا .. لا تصدق حرارة الانفعال ودرجة التأثير .. ناقش الأمور
بينك وبين نفسك مستعينا بمنطقتك وقياساتك الخاصة لتصل إلى القرار

الحكيم غير متأثر بالتهويل الدرامى ومسرحة الأمور .. ولكن لا تلق برأيها كله إلى البحر .. استمع إليها بعناية لتقف على حقيقة انفعالاتها ومشاكلها وصراعاتها .. تحدث معها بهدوء وشرح لها وخذ بيدها .
هى محتاجة إلى شخصية ناضجة تساعد على تفهم نفسها والوقوف على أصل مشاعرها وتفسر لها سلوكها الغريب فى أحيان كثيرة ..
الحياة تكون أصعب بل مستحيلة إذا كانت الشخصية المقابلة للشخصية الهستيرية والتي تتعامل معها غير ناضجة .. الشخص الناضج هو الذى يزن الأمور بميزان الحكمة والخبرة والعلم والعدل والحب .. وهو الهادئ ولا يتجاوب بالانفعال الشديد أو المبالغ فيه .. وهو الذى يفهم حقيقة الشخصية التى أمامه ويتعامل معها بالقدر الذى لا يثيرها ولا يدفعها إلى مزيد من الانفعال بل يهدئ من روعها ويجريها إلى الموضوعية والتفكير الهادئ والعقلانية رغم ضعف منطقها وقلة حيلتها وسطحية مشاعرها وسرعة تقلبها وأيضا عدم صدقها .

وكن حذرا فى التعامل مع الشخصية الهستيرية لأن التفكير الجنسى يصيب رؤيتها لمعظم الأمور وخاصة فى نطاق علاقتها بالجنس الآخر .. فإى ليماءة أو أى حركة أو أى تعبير أو أى كلمة أو أى سلوك له مغزى جنسى .. وهى المقصودة والمستهدفة دائما لأنها كما تعتقد هى جذابة جنسيا وبتهافت عليها كل الرجال .. ولهذا فهى تقص حكايات مبالغاً فيها ولحيننا غير حقيقية (أى متخيلة) عن محاولات

الرجال معها .. ويسعدنا أن نردد هذه الحكايات كثيرا لتدلل على مدى جاذبيتها الجنسية وقهرها للرجال .

والمهتمون بالتحليل النفسى يرون أن هذه المبالغة الجنسية ما هى إلا دفاع عن بروتها الجنسية وعدم ثقها بنفسها كمحرك جنسى لمشاعر الرجال وخوفها من أن يكتشف الرجال عجزها الجنسي فينفروا منها .. ولهذا فهي تبالغ فى مظهرها وملبسها وزينتها . وتكشف أكثر مما تغطى من جسدها .. وتضحك وتتكلم بطريقة مثيرة بل وتقول كلاما جنسيا مغلغا .. والهدف من كل ذلك أن يدخل الرجل الذى أمامها إلى المصيدة معتقدا أنها ترغبه فيلمح لها وهنا تفضحه وتعلن أمره وتكشف سره لتؤكد للناس أجمعين أنها مرغوبة جنسيا .

فليحذر الرجال فى تعاملهم مع المرأة ذات الشخصية الهستيرية والأفضل الابتعاد عنها إذا أمكن بالرغم من أن ذلك يستفزها ويملاها بالعدوان .. إن أى تجاهل لها يضيقها فهي تريد دائما أن تكون محور الاهتمام والرعاية ومحط للنظرات ولذا تتكلم كثيرا وفى مواضيع ربما بعيدة عن اهتماماتها أو تخصصها ولكنها تقحم أى حوار وتقاطع أى متحدث وتتكلم بصوت مرتفع ، ويتخلل حديثها ضحكات عالية وجلجلة وتمايلات تساعد على انتشار عطرها الفج والمبالغة فى كميتها .

ويعيننى فى هذا المجال المواجهة مع للزوجة ذات الشخصية الهستيرية . واستمرار الحياة الزوجية ونجاحها النسبى يتوقف على

زوج عاقل ناضج صبور حكيم هلائي موضوعي ، والأهم أن يكون
فاهما ومتفهما ومشخصا لطبيعة شخصية زوجته ويجيد التعامل معها
بأسلوب غير مباشر متفاديا للتصادم المباشر ، مبتعدا عن الأسلوب
العقابى مستوعبا لنقاط الضعف ومسيطر بلطف على نوازعها البدائية
محاولا فى نفس الوقت علاج بعض هذه السمات بضرب المثل
والصبر .

(٧) الشخصية النرجسية

وإذا كانت الأنانية هي من إحدى السمات البارزة في الشخصية الهستيرية فإنها أى الأنانية من أهم سمات للشخصية النرجسية بل هي السمة المحورية الأساسية التي تتمركز حولها وتتطابق منها بقية السمات .

فالنرجسى عاشق لنفسه متيم بها يرى أنه الأفضل والأحسن والأجمل والأذكى .. يرى الناس أقل ولدنى ولبعد من أن يكونوا منافسين له فى شئ ولذا فهم ليسوا جديرين بأى شئ فهو الأجدر والأحق وعليهم أن يخضعوا له وأن يتباروا فى إرضائه وأن يتنافسوا فى خدمته . إنه يستبيح لنفسه استغلال الناس وتسخيرهم ، ويعتبر ذلك تفضلا منه عليهم أن يعطيهم الفرصة ليكونوا قريبين منه وفى خدمته ، وينكر عليهم حقوقهم وما يستحقونه من أجر أو مجاملة فهم الذين يجب عليهم أن يجاملوه وأن يودوه وأن يهادوه .

والنرجسى ليس لديه مساحة حب للآخرين .. الحب كله موجه لذاته .. ولهذا فهو لا يعطى ، وإذا أعطى وهذا نادر فلكى يسترد أضعاف ما أعطاه .. كل شئ محسوب لمصلحته، فلا ينشغل الآخرين وفى احتياجاتهم ولا يابه لمشاغلكم فهو مشغول بنفسه كل الوقت .

يهتم كثيرا بمظهره ، حريص جدا على لفاقته ، يقق فى اختياره لملبسه ، يعنيه كيف يبدو فى عيون الآخرين ، كيف يثير إعجابهم ، كيف يجمعهم من حوله ، ولهذا يستقره التجاهل، ويحقه النقد ويرفض التوجيه ولا يريد أن يسمع إلا المديح وكلمات الإعجاب وكلمات التقوب ويصدق للنفاق .

وهو حريص كل الحرص على صحته وبصورة مبالغ فيها يأكل بحساب وينام بحساب ويمارس الرياضة البدنية لا يستمتع بها وإنما ليحافظ أكثر على صحته وليعيش أطول .. يتابع بشغف واهتمام أخبار الموضة ويتابع التقدم فى جراحات التجميل وهو من زبائن المتخصصين فى التجميل ولا يمانع فى جراحة إذا كانت ستجعله أجمل وأكثر جاذبية.

ونكرر هو لا يعرف الحب ولا يستطيع أن يحب .. وإذا كان الآباء الطبيعيين يمتنون أن يروا أولادهم فى حال أفضل منهم ، فإن النرجسى هو الوحيد الذى يغار من أبنائه ويدخل فى منافسة معهم ليتفوق عليهم ليبند شابا وأكثر جمالا وجاذبية وليتمتع أكثر بالشهرة وإقبال الناس عليه .. فأجدى مشاكل النرجسى هى الشهرة .. فهو يريد أن تتطلع إليه كل الناس وأن يحاولوا التقرب منه والاقتراب ، ويحب أن يرى نظرة الاتبهار فى عيون الآخرين وأن يروا فى عينيه نظرة التعالى.. فهو بالقطع مغرور ومنتفخ .

ولذا فالتعامل مع هذا الإنسان مزعج ومؤلم .. وهو إنسان كريمة
رغم اعتقاده بإعجاب الناس به .. فالإنبهار يكون بالقشرة ولكن الحقيقة
أن في داخلهم جميعا نفورا منه ورغبة في تحاشيه والابتعاد عنه وعدم
رؤيته أو التعامل معه .

وإذا دخلت معه في عمل أو شراكة أو تعاون معا فلا بد أن
ترضى بأن تدع له القيادة وأن ترضى بأن تتراجع خطوة إلى الوراء
والأفضل أن تكون في الظل وأن يكون هو في منتصف دائرة الضوء
وأن تدعه يقول الكلمة الأولى والأخيرة ولا تتناقش أو تعترض أو
تنتقد .. عليك أن تقبل صاغرا وإلا يغضب ويرفع رضاء عنك ويلقى
باللوم عليك .

مطلوب منك أن تتأقفه وإلا ..

مطلوب منك أن تترك له القيادة وإلا ..

مطلوب منك أن تتقانى في خدمته وإلا ..

مطلوب منك ألا تتوقع امتثالا أو اجرا وإلا ..

مطلوب منك أن تتحمل النقد الساخر وإلا ..

مطلوب منك كل ذلك وإلا .. فالأفضل لك أن تباعد ..

استمرارك معناه شئ واحد وهو أنك مازوخي النزعة تحب الاستعباد
والتكني والقهر وسطوة وسيطرة الآخرين .. أى التلذذ بضعفك
والإعجاب بقوة الآخرين وخاصة من أصحاب الشخصية النرجسية .

ابتعد ولا تقترب .. زامل ولا تصادق .. تفهم ولا تستفز ..
عج ولا تعاقب .. لا تتفده ولكن وجهه يرفق . لا تتحدى غروره ولكن
حرك الجوانب الإنسانية في شخصيته .. لا تقلل من قدره ولكن امتدح
فقط مناطق القوة في شخصيته .. لا تسفه آراءه ولكن بادلها الرأي
بموضوعية .. لا تتوقع منه كثيرا حتى لا تحبط .. لا تنتظر حبا مقابل
حب ولكن اجعله يثق بصدق مشاعرك نحوه ليستجيب لنصائحك .. كن
حازما إذا تخطى الحدود اللائقة في التعامل معك .. لا تكسر المرأة التي
يرى فيها ذلته الجميلة ولكن اجعله يقترب من الواقع تدريجيا .. لا تنفق
مع الآخرين لتتحدوا ضده ولكن تعاونوا على دفعه إلى التعاون البناء
بدلا من العزلة والتنافر .

كانت هذه هي بعض النصائح للتعرف على كيفية مواجهة
الشخصية النرجسية .

(٨) الشخصية البينية

الناتج المشترك للشخصيات المضطربة هو اضطراب العلاقة مع الآخر .. اضطراب العلاقات الشخصية الإنسانية .. مما يسبب صعوبات للطرفين .. وواضح أن من أكثر ما يضايق ويقلق هو عدم القدرة على التوقع والتنبؤ في العلاقة بالآخر وذلك ناتج عن التقلب المزاجي والتذبذب الوجداني .. لاحظنا ذلك في الشخصية الهستيرية والنرجسية ، ونلاحظه بوضوح في شخصية ثالثة يطلق عليها الشخصية الحدية أو الحدودية أو الشخصية التي تقف على الحدود الوسطى أو الشخصية البينية .. ومن حقك أن تختار اسما يعجبك .. وعلى كل فالإنجليز يطلقون عليها Border line Personality Disorder .

وهي شخصية تجاور أو تتشابه مع أو تشترك مع الشخصية السيكوباتية في الانتفاع والحقاقة والخروج على القواعد والأصول والعادات والقوانين وعدم الالتزام وتحدي السلطة وعدم التعلم من الخطأ وعدم الاستفادة من التجارب السابقة .

كما تتسم هذه الشخصية بعدم النضج الانفعالي وبذلك تجاور أو تتشابه مع أو تشترك مع الشخصية غير الناضجة لنفعاليا في عدم النضج والانفعال الحاد غير الموضوعي واتخاذ القرارات السريعة غير المدروسة والانتفاع في الرأي والسلوك ، ورد الفعل الطفولي والعناد إلى حد تدمير الذات ومحاولات الانتحار المتكررة .

وتشارك فى الحدود مع الشخصية الإكتائية أو التى تعانى من
عسر المزاج .. فى تلك النوبات من الإحباط والملل الشديد والخواء
الداخلى المصحوب بالإظلام واليأس والبحث عن علاج ذاتى للتخلص
من هذه المشاعر المشابهة للإكتئاب ولتى تجعل الاستمرار فى الحياة
صعبا .. ويلجأ بعض الناس فى هذا النمط من الشخصية إلى المخدرات
كالمواد الكحولية والهيروين للخروج من هذه الأزمات المصحوبة بهبوط
شديد فى المعنويات .

وتتسم هذه الشخصية بارتباطاتها العاطفية الشديدة
والمتطرفة ولتى تسيطر على كل كيائها وتملأ كل وجدانها ..
ارتباطات غريبة وقوية تعطيها كل اهتمامها ووقتها .. ولكن
وبنفس الشدة تنقلب إلى النقيض تماما وتكون فى حالة تأرجح ما
بين شدة الحب وشدة الكراهية.. والتأرجح ما بين الانبساط
الشديد إلى حد التلاصق والالتحام ثم النبذ والرفض والتباعد
وكانها بندول يتحرك ويعبر الحدود ذهابا وإيابا .

إنن نستطيع أن نفهم لماذا سميت بالشخصية الحدودية أى التى
تتشابك مع كثير من أنماط الشخصية وتأخذ منها بعض سماتها ليتكون
خليط عجيب من السمات أساسها القلب والاندفاع والهوائية إلى حد
الحماقة وتدمير الذات وأساسا علاقات مضطربة متناقضة لا نستطيع
معها التنبؤ أو التوقع وسلوك غريب لا يتفق مع البيئة وعاداتها وقوانينها

ويمثل خروجاً على الأخلاق والدين والتقاليد إنها شخصية شديدة الاضطراب ومن يعيشون معها أو يتعاملون معها يعانون بشدة .. وهذا النوع من الاضطراب يحتاج إلى تدخل مهني .. أى علاج نفسى مكثف وطويل المدى .

تزداد الصعوبة إذا كنا نتعامل مع ابن أو ابنة .. والصعوبة مع الأبناء أكثر وخاصة إذا كان لها سلوك يمثل تحدياً للسلطة والتقاليد مع التهديد المستمر بالانتحار والتقلب الوجدانى .. وتكون المشكلة أكثر تعقيداً إذا صاحب ذلك إيمان للمخدرات .. وأكثر شخصية منتشرة بين الممننين هى هذه الشخصية لأنها تتميز بالاندفاع وعدم النضج والرغبة فى تكمير الذات .

كم هى الحياة صعبة مع مثل هذا النوع من الشخصيات .. وكم هو العلاج مضمّن ويمتغرق وقتاً طويلاً ، وقد تكون النتائج محبطة ومخيبة للأمال .. والشباب الصغير يجيد ملاعبة الآباء والضغط عليهم وابتزازهم .. وشاب مدمن يستطيع أن يدمر أسرة بأكملها ، ناهيك عن مضاعفات المخدرات كالسلوك الإجرامى والعنوانية وانتشار الأمراض المعدية والإصابة بالاضطرابات النفسية والعقلية .

(٩) الشخصية غير الناضجة وجدانيا

وفى مجال الحديث عن عدم النضوج وأثره على اضطراب العلاقات الإنسانية فلا بد أن نذكر الشخصية غير الناضجة وجدانيا Emotionally unstable personality والمقصود هنا عدم الثبات الانفعالى .. لأن الانفعال مثل التفكير لا بد أن يكون واضح الاتجاه محدد الهدف متلائما مع الموقف وأن يساعد على الإثراء .. وكلمة الإثراء هنا ليست غريبة فى مجال العلاقات الإنسانية إذ هناك فقر وثراء فى الفكر وفى الوجدان وفى الملوك .

هناك إنسان فقير وآخر غنى .. إنسان يدفعك بأحاسيسه وآخر يجعلك تعيش فى الصقيع .. إنسان يمتعك بأفكاره وآخر يضجرك بالضحالة والتفاهة .. إنسان تستطيع أن تخطط معه للخطوة القادمة والمستقبل البعيد بينما هناك إنسان آخر لا تستطيع أن تتوقع رد فعله لأى موقف حتى وإن كنت مررت معه بخبرة سابقة فى ذات الموقف .. هناك إنسان ينقلب فجأة .. يثور بحدة .. يصرخ .. يقنف بما فى يديه.. يتقوه بالأفاظ جارحة .. يتخذ قرارات مفاجئة وعلى عجل وغير مدروسة وتتسم بالرعونة والاندفاع .. يحلف باغظ الإيمان .. يحطم .. يدمو .. ثم .. ثم يهدأ البركان .. يبكى .. يندم .. يعتذر .. ويقال عنه إنه طيب.. وعلامة الطيبة أنه يغضب بسرعة ثم سرعان ما يصفو .. والحقيقة أنه ليس طيبا .. ولكنه غير ناضج انفعاليا .. فمن علامات

النضج الوجداني هو رد الفعل المتوازن والموازى للموقف أو الحدث مما يساعد على الرؤية الصحيحة والدراسة الدقيقة واتخاذ القرار السليم في ظل إطار منطقي ومرجعية ثابتة .

والنضوج تربية وتنشئة وتعليم وثقافة وحضارة وأيضا وراثية لو استعداد .. عوامل كثيرة تساعد على النضوج وعوامل سلبية أخرى تساعد على عدم النضوج .

والناضج تستطيع أن تثق به حتى وإن لم يكن صديقا لأنك تستطيع أن تتنبأ وتتوقع سلوكه في مواقف معينة ولذا تستطيع أن ترتب أيضا رد فعلك .. لما غير الناضج حتى وإن كان صديقا سيلاحق بك الضرر لأنه غير مضمون ويفسد أى موقف ويضاعف من صعوبة الأشياء فتتحقق الخسارة الحتمية سواء على المستوى المادى والعلمى أو المستوى العلاقة الشخصية .

ولذا غير الناضج انفعاليا لا يصلح لأن ترسله مندوبا عنك ولا يصلح لأن يتفاوض بالنيابة عنك . ولا يصلح لأن يمثل شخصا ولا يصلح لأن تعطيه توكيلا عاما .. ولا يصلح لأن تترك له مساحة واسعة فى التصرف بل يجب أن تضع له الحدود الضيقة التى يتحرك فيها .

إن هذا الإنسان غير الناضج انفعاليا لا يكون منطقيا إلا فى حالات الصفاء والهدوء أما إذا ثار وانفعل فلا منطق بل لا عقل على الإطلاق .

والحدود متداخلة ومتشابكة بين عدم النضوج الانفعالى والشخصية الحدية فتلك الشخصية الحدية تتسم أساسا بعدم النضوج الانفعالى وهى أيضا تتداخل وتتشابك مع الشخصية الهستيرية فيما يتعلق بسمة النضوج .. ومن هنا تبرز أهمية المثل القاتل : عدو عقل خبير من صديق غير ناضج انفعاليا .

(١٠) الشخصية الدورية

ومتلما أن عدم النضوج الانفعالي مرهق مضن في مجال العلاقات الإنسانية فإن التذبذب والتقلب الوجداني له نفس الأثر المتعب .
فهناك شخصية تعرف باسم الشخصية النوبية أو الدورية بل وتعتبر اضطرابا مرضيا يستوجب العلاج Cyclo-Thymic Personality Disorder .

هذه الشخصية تجي لها نوبات من الاكتئاب أو فائقل نوبات من هبوط المعنويات وعدم الحماس والانطفاء وفقدان القدرة على الاستمتاع بأى شئ . يتحرك كالإنسان الآلى لأداء اللوجبات المفروضة عليه بلا روح وبلا دافع .. تستمر هذه الفترة الصعبة أياما أو أسابيع قليلة .. ثم يخرج منها إلى حالته الطبيعية المعتادة أو يخرج منها إلى حالة عكسية تماما من المرح والسرور والشعور الغامر بالسعادة والتوهج والنشاط والحماس والاستمتاع حتى النخاع بل شئ .. تستمر هذه الحالة أياما أو أسابيع ثم يخرج منها إلى حالته الطبيعية أو يخرج منها إلى النوبة الاكتئابية .. ويظل هكذا ما بين الاكتئاب والمرح مرهقا من حوله .. فإذا كان فى الحالة الإنبساطية فالتعامل معه سهل ومريح وظريف أما إذا كان فى الحالة الاكتئابية فأنت لا تستطيع أن تقضى معه أو من خلاله أى مصلحة بل كل شئ يتوقف ويتعطل ، فتصاب بالإحباط وتصاب بالإرهاق وتصبح الحياة ذات مذاق غير مستحب .

(١١) عسر المزاج

وهناك اضطراب وجداني آخر يعرف باسم عسر المزاج

. Dysthymic Disorder

وهنا يسيطر الاكتئاب لمدة طويلة تصل عامين على الأقل .. ورغم أن هذا الإنسان يمارس حياته بصورة قد تبدو طبيعية إلا أنه يفقد الحماس والنشاط والرغبة والدافع والأمل والطموح .. لا شئ البتة من كل ذلك ، بل تراخ وهبوط معنويات وإحساس بالتعاسة وشعور بالألم .. والحالة لا تعتبر اكتئاباً بالمعنى الإكلينيكي المتكامل ولكن هناك درجة من الاكتئاب تعوق إحساسه بالحياة واستمتاعه بها وتؤثر على علاقاته بالآخرين حتى الأقربين له والتي تتميز بالفنور والركود وبذلك تصبح الحياة صعبة ومريرة . والأمر يحتاج الى تدخل مهني حيث يوجد علاج بالعقاقير للخروج من هذه الحالة الاكتئابية . ومثل هؤلاء الناس لا يترددون على العيادة النفسية لأنهم لا يعتقدون أن بهم مرضاً فهم يعانون في صمت ودون أن يدري بهم أحد ويعجبون لهؤلاء الناس للمقابلين بحماس واستمتاع على الحياة فهم يرون أن الحياة ما هي إلا رحلة عناء يستعجلون نهايتها .

وإذا انتقلنا إلى شكل آخر من الصعوبات التي قد تواجهك في التعامل مع الناس فلدينا مجموعة أخرى من الشخصيات ذات سمات

بعيدة عن الاندفاع والعنف بل تتسم بالانطواء وخشية الناس والابتعاد عنهم وتحاشيهم .. يفتقدون الثقة بالنفس ويترددون في اتخاذ القرارات وبذلك تكون مناقضة تماما للشخصيات التي تحدثنا عنها مثل الشخصية الهستيرية والسيكوباتية والنرجسية والحدية وغير الناضجة انفعاليا .

وهذه الشخصيات لا تسبب إزعاجاً على المستوى العام ، ولكن تكون هناك صعوبات في التعامل القريب معها .

(١٢) الشخصية الانطوائية Schizoid personality disorder

هذا الإنسان يحب العزلة ويسعد بوحده ويتحاشى الناس بإرادته وعن رغبة واعية منه . إنه يستمتع حينما يكون وحيدا ، بينما يشقى ويقلق ويضطرب إذا كان بين الناس بل ويشعر بالضيق والاكتئاب .. هذا هو نقصيله الشخصي وليس مفروضا عليه أو مضطرا له .. هذا هو ميله الطبيعي .

ولذا فهو لا يهتم بفردية .. يقرأ .. يتأمل .. يستمع إلى الموسيقى .. يشاهد فيلما .. يتمشى بمفرده .. له صديق واحد على الأكثر وعادة من نفس نوعه .. قليل الكلام .. إجاباته مختصرة ومباشرة .. لا تعنيه حياة الناس وأخبارهم وأسرارهم وليس لديه حب استطلاع للفصائح والإشاعات .

وهو لا يجيد التعبير عن انفعالاته .. هناك عدم اتصال بين ما يشعر به حقيقة وبين قدراته على التعبير عن مشاعره ، مثلما يجد صعوبة في نقل أفكاره .. لديه مشكلة اتصال وتواصل .. ليس متحدثا لبقا .. ولا يمكن أن يكون خطيبا .. ولا يصلح للعمل في العلاقات العامة أو التسويق .. وإذا دعى إلى إلقاء محاضرة أو عرض بيانات أو تقديم بحث فإنه يعاني ويجد صعوبة كبيرة في ذلك .. ويكون غير مقتنع إذا تحدث .. ولكنه يكون مقنعا كثيرا إذا وضع أفكاره على الورق .

ونستطيع أن نتوقع أنه يواجه صعوبات كبيرة في التعامل مع الجنس الآخر .. لأن هذا التعامل يتطلب قدرات في التعبير والتأثير والنقل والمبادأة وهو يفتقد لهذه القدرات .. ولكن هذا لا يمنع أنه يقع في الحب بل ويكون أعمق إحساسا وأصدق شعورا وأكثر رومانسية ، ويحترق بنار الشوق ولكنه لا يستطيع أن يقترب .. ولذا يتأخر كثيرا في الزواج .. وإذا تزوج تنشأ صعوبات معينة وخاصة إذا كانت زوجته إنبساطية اجتماعية تستمتع بالعلاقات الإنسانية . في مثل هذه الحالة هي تعاني وهو يعاني .. هي تعاني القهر وهو يعاني القلق وعدم الارتياح .

(١٣) الشخصية المتحاشية Avoidant personality

إنه يتحاشى الناس عن خوف وليس عن عدم رغبة .. بل هو
يتمنى التخلص من خوفه ليعيش مع الناس وبينهم وليتعامل بحرية
معهم .. ولكنه لا يستطيع .. يشعر بالارتباك الشديد .. الخوف يملأه ..
ولذا فهو يهرب .. يتحاشى أى تجمعات .. يتحاشى التعارف بشخصيات
جديدة .. حساسيته الشديدة تمنعه من للحوار خوفا من الخطأ وخشية
التعرض للنقد أو التجريح أو الإهانة .. وتزداد الصعوبة مع الجنس
الأخر .. ولا يطلب شيئا لأنه يخشى أن يرفض طلبه .. إذن هو لديه
إحساس دائم بأنه مرفوض .. بأنه غير مرغوب فيه .. أن الناس
يتطلعون إليه ويراقبونه .. أن الناس يتابعون حركاته وأفكاره .. إنه
موضوع تحت المجهر .. إنهم سيعلقون على أى تصرف يصدر عنه ..
وسينتقدون أى كلمة يقولها وإنه بذلك سيكون معرضا ومستهنفا للإهانة.
الناس هم مشكلة هذا الإنسان .. الآخرون .

التحاشى والهروب هو وسيلته حتى لا يقع فى الخطأ ولينجو
بنفسه وليحافظ على كرامته ولكى يحمى جهازه العصبى من الانهيار ..
ولهذا فهو لا يستطيع أن يبيع أو يشتري أو يجادل أو يتفاوض أو يناور.

(١٤) للشخصية الانهزامية

أو التي تهزم نفسها Self-defeating personality .

ويبدو أن هذا الإنسان لديه نوع من المازوخية أى الاستمتاع بالعذاب الواقع عليه والإهانة الموجهة إليه ، فهو يستخرج للناس لكى يسيئوا إليه .. يدفعهم دفعا إلى ذلك ويستقزهم حتى يعتكوا عليه ويوجهوا له النقد والإهانة والتجريح .. وهو يسعى دائما لإفساد علاقته بالآخرين.

ونستطيع أن نتوقع أن مصدر كل هذا السلوك الغريب هو افتقاده للنقة بالنفس وشعوره بعدم الجدارة وتصوره أن الناس تهمله وتتنبذه وتوقعه للإهانة والتجريح .. ويختلف من المواقف التى تؤكد له توقعاته ليقول لنفسه فى النهاية إنه كان على حق .. وليؤكد أن الناس سيئون .

والتعامل مع هذا الإنسان صعب لأنك لا تعرف كيف ترضيه .. أى تصرف بسيط وتلقائى منك يفسره على أنه إهمال وعدم اهتمام وإهانة فيثور ويعمق المشكلة ويخلق جوا من التوتر ويصر أن تعتذر له .. ويتمادى فى الضغط عليك حتى تخرج عن الحدود المعقولة فى انفعالك فيصرخ وكأنه اصطادك وأنت تقع فى الخطأ .

هذا الإنسان يحتاج إلى أن تهتم به .. ولأن تطمئنه باستمرار أنك تحبه وتحترمه وأنه مرغوب فيه .

(١٥) الشخصية السلبية العدوانية

شخصية تبدو طيبة ومسالمة وربما سلبية ولكنها فى الحقيقة تحمل عدوانا هائلا فى داخلها يخرج بطريقة غير مباشرة وغير معلنة وفى الخفاء فى صورة تخريب فى الظلام وطعن فى الظهر ومصطليداك فى حفر صنعها وغطى سطحها بغطاء وهمى ليستدرجك وتقع فيها .. وتعرف هذه للشخصية باسم الشخصية السلبية العدوانية Passive aggressive personality .

وقد تأخذ وقتا لتصل إلى حقيقة أمر هذه للشخصية بعد أن تكون قد تسببت لك فى كثير من المتاعب والمقالب والصعوبات فى الحياة .

وهو عدوانى ولكنه ضعيف لا يستطيع أن يواجهك برأيه وموقفه ولذا فهو يظهر لك تأييده ومساندته ثم يطعنك من الخلف .

هذا الإنسان لم يعتد المواجهة والتعبير عن رأيه والدفاع عن نفسه .. هذا الإنسان تعرض للقهْر والكَيْتِ وانزع الخوف فى داخله وتشبعت روحه بالسلبية .. ولهذا فهو يخاف الناس ولكنه يحتذى بهم .. يغار من قوتهم وتفوقهم وتميزهم ولهذا يتمنى النيل منهم ولكنه لا يستطيع ذلك بشكل مباشر ولذا يلجأ للأساليب السلبية للتكمير والتخريب.

(١٦) الشخصية الإعتماية

شخصية أخرى قد تقابلها فى العمل وخاصة من بين مساعديك
وهو ذلك الإنسانى الإعتماى السلبى الخامل الذى لا يمكن على
الإطلاق أن تعتمد عليه .. ويعرف باسم الشخصية الإعتماية
. Dependant personality

هذا الإنسان لا يبدئ بفعل أو بفكرة لا يقترح .. لا يبدع .. لا
يبادر .. بل ينتظر الآخرين لى يأخذوا الخطوة الأولى .. إنه لا
يستطيع لبدأ أن يأخذ الخطوة الأولى .. ولا يستطيع أن يكون الرجل
الثانى .. بل الرجل المائة ليختبئ بين الناس ولا يتابع أحد إنجازة .
ولهذا فهو اعتماى .. حتى فى أمور حياته الشخصية لابد أن يستعين
بالآخرين ويأخذ رأيهم ، ولا يستطيع أن يبدئ رأيا مخالفا بل يوافق
الآخرين على رأيهم .. وبالقطع فهو فاقد الثقة لنفسه .
- أنصحك بالآ تدفعه ليتولى مسؤولية كبيرة .
- أنصحك بالآ تجعله قائدا لمجموعة .
- أنصحك بالآ تحمله المسؤولية الأولى .
- بل كلفه بعمل محدد ولا تكون له حرية التعديل أو اتخاذ قرار
منفرد.

(١٧) الشخصية العاجزة

Inadequate personality

وهو لا يستطيع أن يكمل شيئاً بدأه .. لا يستطيع أن يواصل وإن يثابر وأن يتابع. بل يتوقف بك في وسط الطريق ويعلم عجزه أو عدم استطاعته أو يهرب .. أنت لا تستطيع إطلاقاً أن تعتمد على هذا الشخص وخاصة في الأعمال الكبيرة الهامة .. إنه يضعك في مأزق حرج .. وهو يضر ضرراً بالغاً بمصلحة العمل .. كما أنه يفسد الحياة الشخصية إذا كان زوجاً أو زوجة أو ابناً أو شقيقاً . باختصار هو شخص لا يمكن الاعتماد عليه .

(١٨) الشخصية القهرية

.. مشكلة الإنسان أحياناً تكون مع نفسه وليس مع الآخرين .. الإنسان ونفسه .. الإنسان يولج نفسه . لو نفسه هي التي تولجه ليلتزم وينضبط ، ليضع نظاماً صارماً لا يحيد عنه ويمشي على خط مستقيم ويحسب الزمن بالثواني ويحسب المسافات بالمليمتر ويكون واعياً لكل حرف ينطقه وليس لكل كلمة . ثم إذا أخطأ تلومه وتؤرقه وتعاقبه وأبداً لا تسامحه . كما أنها لا تفتح له باب التفاوض على مصراعيه بل تدعوه لأن يكون حذراً يقلب الأمور ويزنها ويدرسها ويعيد دراستها ويحسبها

حساباً دقيقاً . تضمن عليه بالراحة والاسترخاء الكامل بل عليه أن يكون شديد اليقظة والتنبه حتى يخرج عن الخط . طمأنينته أن كل شئ فى موضعه وأن كل شئ يسير وفق الخطة وأن توقعاته فى مكانها وأن كل شئ تحت سيطرته الكاملة .

ولذلك فهو مشدود دائماً ، شحيح البسمات ، قليل الكلمات ، حاد النظرات ، حازم قاطع ، مباشر واضح ، صعب وقاس تتعدم لديه المرونة ، لا يتنازل ولا يصفح ولا ينسى ، ومن هنا تبدأ مشاكله مع الآخرين إذ يلزمهم بنفس ما يلزم به نفسه ويفرض عليهم ما يفرضه على نفسه ويحاسبهم مثلاً يحاسب نفسه ، ولكن الناس مختلفون ومتنوعون وبعض منهم عشوائيون وينتشرون بنسب معينة على متصلى الفوضى والنظام، والانترام والتسيب ، الجدية والإهمال ، اليقظة والتراخى .. ولهذا فلا يمكن أن نحاسب الناس بمقياس واحد ولا يمكن أن نتوقع منهم جميعاً الأداء الذى يتفق مع تصوراتنا وتوقعاتنا ، أو على الأقل لا يمكن أن نتوقع منهم جميعاً الأداء الأمثل ولكن لابد أن نترك مساحة أو مضافة ما بين الحد الأدنى والحد الأقصى ، والحد الأقصى هو المثالية والحد الأدنى هو الأداء المقبول الذى يفى بالغرض دون إهمال أو تسيب أو فوضى أو عشوائية ، والناس يتراوح أدلأهم ما بين الحد الأدنى والحد الأقصى ، والمرونة معناها قبول ما بين الحد الأدنى والحد الأقصى ، والتشدد هو الإصرار على الحد الأقصى ، والتسيب هو قبول ما دون الحد الأدنى ، والحزم هو الإصرار على الحد الأدنى

كحد أدنى ، والمرونة أيضا هي تقدير الظروف التي تتوقع الإنسان عن الأداء الأمثل وهي التجاوز عن الأخطاء البسيطة وغير المقصودة وخاصة إذا كان الطرف المقابل من النوع الذى يتعلم من أخطائه .

.. الشخصية القهرية تفتقد للمرونة ولذا فهي فى حالة صراع دائم مع المحيطين .. والمواجهة أحيانا تكون ساخنة وخاصة مع الوسوسة والتردد وصعوبة الوصول إلى قرار .

.. وللشخصية القهرية تتسبب فى بعض الصعوبات التى تواجه الحياة الزوجية وخاصة إذا كان الطرف المقابل يتمتع بسمات مناقضة لسمات الشخصية القهرية مثل عدم الدقة والتراخي والتساهل المخل وعدم الالتزام الحرفى بالخطه أو النظام الموضوع أو المتفق عليه .

.. وثمة أمور أخرى حساسة فى نطاق الحياة الزوجية مثل النظافة البدنية وتناسق المظهر وأسلوب تناول الطعام والنظام داخل البيت وأسلوب التعامل مع الجيران أو الأقارب وطريقة الأولويات .. قد يندب الخلاف حول هذه الأمور ويتطور الأمر إلى صراع وحالة دائمة من التوتر والذى قد يتسبب فى فتور العلاقة الزوجية والتباعد النفسى ويدير أحدهما ظهره للآخر ويتجه بمشاعره وأفكاره واهتماماته بعيدا عن أسرته وخاصة إذا فرضت الشخصية القهرية نظاما صارما وأسلوبا متشددا للحياة الزوجية . نزيد على ذلك أن الشخصية القهرية تكون متحفظة فى التعبير عن مشاعرها بل وشحيحة فى عواطفها ، مع ثمة

طقوس معينة تحاصر العلاقة الجنسية مما يؤدي في النهاية إلى التبعاد الفعلي .

.. وفي مجال العمل قد تنشأ صعوبات جمة في حالة الرئيس الذي يتمتع بسمات الشخصية القهرية فيضغط على مرعوسه ضغطا شديدا يفوق طاقاتهم ويتطلب منهم أداءا عاليا لا يمكن تحقيقه في ظل الإمكانيات المتاحة ، وفي ظل تباين القدرات البشرية وفي ظل الحوافز الضعيفة . مثل هذا الرئيس يرهق معاونيه وقد يضعف من قدراتهم الإبداعية أمام إصراره على الروتين والتنفيذ الحرفي وعدم التصرف وعدم الوصول إلى حلول غير تقليدية . فالتفكير الإبداعي وحل المشكلات يتطلب حولا مبتكرة ورؤية جديدة وأسلوبا غير مسبوق وخروجا على القاعدة وخرق للمألوف وكسر الروتين أى كسر النظام الثابت التقليدي للمتابع . الشخصية القهرية تقف في وجه كل ذلك ولذا فهي ولن كانت تتجزأ حقا إلا أنه يظل إنجازا تقليديا لا يضيف جديدا .

حقيقة أن للنظام مطلوب لنجاح أى عمل ولكنه يجب أن يكون نظاما يسمح بالتطوير والإبداع والتغيير والتبديل إذا كان هناك ضرورة لذلك أى نظاما مرنا مادام الإنسان هو الذى وضع النظام ومادام الإنسان (وليس الآلة) هو الذى يتبع النظام .

.. وفي حالة المرعوس الذى يتمتع بسمات الشخصية القهرية فإنه يؤثر المتاعب في وجه زملائه مثلما يؤثرها أحيانا في وجه رئيسه إذ

يلتزم التزاماً حرفياً بالقانون واللوائح ولا يعترف بحق الرئيس فى التجاوز والاستثناء ولا يعترف للرئيس بأن تكون له رؤيته الخاصة فى إدارة شئون العمل . يقف المرعوس صلباً فى وجه رئيسه ولذا فمن الممكن أن ينكسر .

.. إذن صاحب الشخصية القهرية يعانى فى كل الأحوال ويصاب بالقلق والاكتئاب والتوتر والإحباط وهبوط المعنويات . كما يصاب بالصداع النصفى والقلولون العصبى وارتفاع ضغط الدم وقرحة المعدة . كما يضطرب نومه فيصاب بالأرق المزمن وقد يتحول إلى مستهلك دائم للحقاير المنومة والمهدئة .

.. إلا أننا يجب أن نعرض للجانب الإيجابى فى الشخصية القهرية وهو جانب أخلاقى حيث تتمتع هذه الشخصية بضمير قوى يحاسب حساباً عسيراً ويلوم صاحبه على كل شئ ويشعره بالآلم والخزى . إنه إنسان أمين فى تعاملاته المالية وأمين على شرفه ، وأمين فى عمله ، وهو صادق الوعد ، لا يكذب ولا يغش ولا يخدع ولا يزور ولا يجمل ولا يتجمل ، إنها الحقيقة الجرداء الفجة والتى قد تسبب فى الإحراج أحياناً ولذا فأنت تستطيع أن تشارك هذا الإنسان وأنت مطمئن وأن تمشى وراءه مغضض العينين وأن تأتمنه على مالك دون الحاجة إلى عقود مكتوبة أو موقعة.

.. وقد تكون أنت السبب فى تصعيد المواجهات الحادة مع الشخصية القهرية وخاصة إذا كانت درجة تسبكك عالية ، ودرجة التزامك محددة .

.. والوضع الأصح هو الاتفاق على الحد الأدنى وهو بالقطع ليس المستوى الأمثل ولكن المستوى الذى يحقق أيضا الحد الأقل من الصراع والمواجهة .

إن نجاحك فى التعامل مع أى شخصية هو أن تعرف مفاتيحها ، ومفاتيحها هى سماتها ، وبالتالي تعرف كيف تتعامل بلباقة وحساسية ورقة مع هذه المفاتيح حتى تحصل على أفضل استجابات وأفضل الاستجابات هى التى تحقق رضا الطرفين ، ولا نطمح دائما لأفضل الاستجابات ولكننا نبحث عن الاستجابات المعقولة التى تضمن الحياة فى ظلها بسلامة دون آلام أو جراح ودون تعقيدات غير ضرورية تعوق للمسيرة وتعطل الانجاز .

(١٩) تعلمت من الحياة

..لا تتوقع حياة سهلة ومريحة ، وجمال الحياة فى الصعوبات التى تواجهك وتستطيع أن تتغلب عليها أى تتجح وتفوز وتتفوق وتتميز ، والحياة السهلة تبعث على الضجر ، والحياة المريحة هى حياة مملة .

..والذى تعلمته من الحياة هو ألا أغالى . ألا أزيد .. ألا أتمادى..ألا أتحيز ..ألا أتعصب..

.. والذى تعلمته من الحياة أن أقدر ظروف الناس ،فالناس فى لحظات ضعفهم ويأسهم وقلقهم يكونون على غير طبيعتهم .على غير عادتهم .

.. والذى تعلمته من الحياة أن أنسى ، ونسيان الاسماء نعمة كبرى حتى تخلو نفسى من الغل والغيط فأستطيع أن أشعر بطعم للحياة.

.. والذى تعلمته من الحياة ألا أخسر إنسانا . أن أحاول أن أبقى على العلاقة بقدر المستطاع .. من السهل جدا أن تفقد إنسانا ، فهذا لا يستغرق أكثر من دقيقة واحدة .. أما بناء الثقة فيستغرق وقتا طويلا .

.. والذى تعلمته من الحياة أن أعظم استثمار هو الاستثمار فى البشر صديق حقيقى هو كنز ملىء بالذهب .

.. والذي تعلمته من الحياة ألا استثمر ضعف واحتياج أى
إنسان. إن يكرهك إلا من ضغطت على مناطق ألمه..
.. والذي تعلمته من الحياة أن أبدأ بالسلام وبالاتسام وبالكلمة
الطيبة . فالمرءود سيكون خيرا بكل تأكيد .

.. والذي تعلمته من الحياة أن للعلاقة مع إنسان آخر تحتاج الى
رعاية إلى ماء وغذاء وهواء لا بد أن تبذل مجهودا لتحافظ على أى
علاقة إنسانية يهيك استمرارها .

.. والذي تعلمته من الحياة أن أعطى أكثر مما هو متوقع أن
أعطى وأن أخذ أقل مما هو متوقع أن أخذه .. الحكمة الذهبية هى
أعطى كثيرا وأخذ قليلا .

.. والذي تعلمته من الحياة أن الأخيار أكثر من الأشرار وإن
الطيبين أكثر من السيئين ،ولذا فأنا أفترض الخير فى أى إنسان إلى أن
يثبت العكس وليس العكس .

.. والذي تعلمته من الحياة أن أقبل فورا من جاء يعتذر عن
خطئه فى حقى . أسوأ الناس من يرفض قبول اعتذار للناس ، والحكمة
الذهبية : لا تضع أى إنسان فى موقف حرج .
والذى تعلمته من الحياة أن أتحذّر عن إيجابيات أى إنسان وأن
أبرزها له وللآخرين وبذلك أكسبه فى صفى للأبد .

.. والذي تعلمته من الحياة ألا تحدث عن السمات الشخصية
المزمومة فى أى إنسان ، وإن أغمض عيني عن عورتهم ، وإن أستر
عيوبهم .

.. والذي تعلمته من الحياة أن أنقد عمل الإنسان وليس الإنسان
ذاته ، وأن يكون النقد مهذباً وموضوعياً .

.. والذي تعلمته من الحياة أن لكذب فى حالة واحدة وهى
إصلاح العلاقة بين اثنين فأنقل لكل واحد منهما كلاماً طيباً عن الآخر .

.. والذي تعلمته من الحياة أننى مهما كنت قوياً فإننى لا أستطيع
أن أستقل وأعتمد على نفسى بالكامل . أنا محتاج للناس .

.. والذي تعلمته من الحياة أن الصداقة فى أعظم صورها
موجودة . لى أصدقاء أفعالهم لا بصدقها عقلى وتؤكد أن هذه الحياة
جميلة حقاً .

.. والذي تعلمته من الحياة أن الثراء الحقيقى يكون فى قناعة
النفس ورضاها وأن الفقر الحقيقى هو الطمع والجشع والقلق والنظر إلى
ما فى أيدي الآخرين .

.. والذي تعلمته من الحياة أن للناس يكرهون من أعماقهم
الإنسان المتكبر المتعالى المغرور .

.. والذي تعلمته من الحياة أن الإنسان يكون في أقصى درجات قوته حين يكون صادقا .

.. والذي تعلمته من الحياة أن الإنسان يكون في أوج جماله حين يكون على طبيعته ، أى يكون هو نفسه ، أى يكون ذاته الحقيقية .

.. والذي تعلمته من الحياة أن الإنسان المتعصب دينيا لحق .

.. والذي تعلمته من الحياة أن النفاق سوء قصد وسوء نية ودليل تدن في المستوى المهني ، ودليل تفضيل للمصلحة الشخصية على المصلحة العامة .

.. والذي تعلمته من الحياة أن الاعتذار العلني عن الخطأ شجاعة.

.. والذي تعلمته من الحياة أن من ظلم يظلم ومن خدع يخدع . فالإساءة ترد إلى الإنسان في حياته .. وترد إلى أبنائه بعد مماته .

.. والذي تعلمته من الحياة أن المرء يكرم أحيانا لأن أباه كان صالحا.

.. والذي تعلمته من الحياة أن الله ينجي الإنسان في الحياة ويلطف به بفضل دعاء الوالدين وبفضل الحرص على صلة الرحم .

.. والذي تعلمته من الحياة أن الإخلاص هو السر الأعظم للنجاح.

..والذى تعلمته من الحياة أن الكراهية تؤذى الكاره أكثر مما
تؤذى المكروه .

..والذى تعلمته من الحياة أن المكر السيئ لا يحق إلا بأهله .

..والذى تعلمته من الحياة ألا أرد على بذاءة لسان .

..وأعظم ما تعلمت من الحياة أن القليل يكفى ويكون أمتع إذا
كان مبروكا .

..ولقد حاولت أن أترجم ما تعلمت فى صورة نصائح بلغت
المائة ، وهو ما سأحاول أن أسجله فى الجزء الثانى من هذا الكتاب
بإذن الله .

[الجزء الرابع]

مفاتيح النجاح

(١) كن ناجحاً .. هذه هي مفاتيح النجاح

.. لجمع كثير من علماء النفس أن النجاح وسيلة وليس غاية ..
ويكاد يكون الوسيلة الأولى أو الكبرى أو الأساسية أو بدون مبالغة
الوسيلة الوحيدة لتحقيق السعادة .. أنا ناجح إذن أنا سعيد .. وأنا سعيد
لأنني نجحت .

.. النجاح وسيلة لتأكيد الذات .. لكي أقول "أنا" بفخر واعتزاز ..
لا شيء يجعل صورتي عن نفسي قدر النجاح .. فاستطيع أن أقول أنا
جميل .. وإذا كنت أشعر أنني جميل ساكون وثقاً بنفسي .. والثقة
بالنفس تبعث على الطمأنينة أي زوال الخوف وتبديد الحيرة واختفاء
التوتر وسيطرة التفاؤل والتوقع الحسن والإقدام بشجاعة .

.. إذن النجاح علاج للنفس القلقة، الخائفة، المتشائمة، اليائسة ..
للنجاح من أحسن مضادات القلق ومن أفضل مضادات الاكتئاب ..
ولولا النجاح لركبت الحياة ولبطأت ثم توقفت .. النجاح يؤدي إلى تتابع
الخطوات إلى الأمام وصعوداً إلى السماء .. وحينئذ يصبح الإنسان
الناجح : لقد تقدمت وارتفعت .. تجزت واضفت .. فكرت فأردت
ففعلت فأصابني التوفيق .. أي تحقق ما أردت .. وفي غمرة النجاح
ينسى الإنسان الغنيمة ولا يفكر إلا في أنه ناجح .. أي ليس مهما
المكسب أو العائد الذي تحقق ولكن الأهم هو أنني استطعت .. وهذا ما

نعنيه بأن النجاح وسيلة وليس غاية .. وسيلة لسعادة النفس وليس غاية لتحقيق مكاسب .

.. ولهذا فالنجاح ضرورة حياة .

.. أرجو أن تتذكر هذه العبارة .. للنجاح ضرورة حياة .. فأنسا ادعى أنني نحت هذه العبارة .

وكما أكننا فآثار النجاح نفسية وليست مادية نفعية إذ يتحقق من خلال النجاح .

١ . اكتمال إحساس الإنسان بذاته وتحقيقها .

٢ . تحسين صورة الذات فتراها جميلة وجديرة بكل ما هو طيب .

٣ . الطمأنينة بمعنى زوال الخوف والقلق والثقة بالنفس .

٤ . السعادة بمعنى الشعور بالفرح وزوال الاكتئاب .

.. وثمة آثار ثانوية للنجاح مثل الشعور بالفخر والزهو والحصول على إعجاب الناس وتحقيق مكانة متميزة لديهم ودعم العلاقة معهم .. وهي كلها آثار تنطوي أساسا على منافع نفسية وليست مادية .. ولكن هذا لا يمنع الإنسان من الاستمتاع بالآثار المادية التي تحققت من خلال نجاحه .. فالصيد يشعر بالنشوى البالغة وهو يرفع سنارته من أعماق الماء إلى الهواء محملة بالسمكة ولكنه يسعد أيضا ببيعها أو التهامها بعد شيبها .. واللص أيضا يصل إلى ثروته وهو ينجح في اقتحام خزانة ولكنه يسعد أيضا بالمال الذي يجده داخلها .

وأبدا لا تصعب اللحظات النفسية الرائعة المصاحبة للإنجاز أمام
 طغيان المكاسب المادية، إلا أنه في الظاهر تبدو سعادة النجاح وكأنها
 بسبب ما حصل عليه من مكاسب .. ولا يرى الآخرون للذين يرقبونه
 إلا هذا الجزء المادي والذي قد يحسدونه عليه وهو ما يسمى بالنجاح
 الخارجي أو النجاح الذي يتحدث عنه الناس (مال-سلطة-جائزة-شهادة
 دراسية) .. ولكن النجاح الداخلي هو الأعظم والأهم والسابق على
 النجاح الخارجي .. إنه النجاح مع النفس .. إنه الضوء الذي يشع
 بالدخل فيرى الإنسان مناطق الجمال والقوة من نفسه .. يرى عظمته
 واقتداره .. يرى نتائج صدقه وجهده .. يزيد يقينا بأهمية القيم النبيلة
 في تسديد خطاه .. يرى نور الله الذي أضاء له طريقه ووقفه ولوصل
 يده إلى الثمرة ليحفظها .. وهنا يشعر الإنسان الناجح أول ما يشعر
 بالسلام النفسي فيقول : الحمد لله .. ويشعر بالقوة والمناعة والثقة
 بالنفس فيقول : لا حول ولا قوة إلا بالله، ويطلع إنجازاته أمام عينيه
 فيقول : ما شاء الله وما توفيقى إلا بالله .

.. هذا هو النجاح الداخلي .. لو نجاح للدخل الذي تحقق .. لو
 النجاح الفعلي الحقيقي والذي أوصل الإنسان إلى غايته فسي الحياة :
 الإيمان بالله والصفاء النفسي .. وهي لحظات روحية نورانية يرتفع فيها
 الإنسان فوق سطح الأرض إلى عنان السماء ويفقد فيها إحساسه بماديته
 وتربيته ودونيته مقتربا من الجمال الرباني الأخاذ .

.. ومن هنا تجيء الدعوة الإلهية للإنسان أن يعمل، وأن يتقن بالعمل، وأن يشهد للناس على عمله لينتفعوا به، وحث الله على التفوق والتميز والتسابق وفتح باب الاجتهاد على مصراعيه .. ودعا إلى طلب العلم ورفع سبحانه وتعالى مكانة العلماء .

.. ويستطيع كل إنسان أن ينضج .. بل من الضروري أن يحقق كل إنسان نجاحات في حياته ليعيش حياة آمنة مبهجة مثمرة ومشبعة .. وتختلف قيمة النجاح وأهميته وضرورته ودوره في حياة الإنسان حسب شهود النجاح .. تذكر عبارة شهود النجاح حيث ادعى أنني نحنُها .. شهود النجاح هم :

١ . الله .

٢ . الإنسان ذاته .

٣ . الآخرون .

.. ما هو مرئي يراه الناس .. وما هو غير مرئي يراه الله ويراه الإنسان ذاته صاحب الفعل .. ولكن هل يرى الله مالا يستطيع الإنسان نفسه أن يراه لدخل ذاته ؟

- الإجابة نعم .. فالله سبحانه وتعالى مطلع على ما في العقل الواعي والعقل الباطن للإنسان .. أي مطلع على شعوره ولا شعوره .. والإنسان لا يدري عن نفسه إلا ما كان موجوداً في العقل الواعي أي على مستوى الشعور .. فالإنسان قد يلجأ إلى حيل نفسية لاشعورية

ايخفي الحقيقة عن نفسه فيسقط ما يسقط ويكبت ما يكبت وينكر ما ينكر دون أن يدري أنه يقوم بهذه الحيل من أجل خداع نفسه وتصوير الأمر لها على غير حقيقته حتى لا ينهار الإنسان وحتى لا يكره نفسه .. وقد يلجأ الإنسان أيضاً إلى سلاح التبرير فيبرر بعض أفعاله الخاطئة والتي جعلته يحقق نجاحاً ما .. والتبرير هنا أيضاً عملية لا شعورية .. وهذا يختلف عن الإنسان الذي يتبنى مبدأ أن الغاية تبرر الوسيلة .. فهذا الإنسان سيكوياتي أي شخصية إجرامية يبحث عن ملذاته ويصل إلى نجاحاته بأي وسيلة خسيسة كالرشوة والنفاق والوساطة والغش والخداع .. فهو نجاح قائم على مبادئ لا أخلاقية .

.. ونعود إلى شهود النجاح :

١- الله وحده هو المطلع على درجة إخلاص الإنسان ونولياه .. وهنا تبرز لنا الآية الكريمة "من يعمل مثقال ذرة خيراً يره، ومن يعمل مثقال ذرة شراً يره" .. وأيضاً فالأعمال بالنيات ولكل امرئ ما نوى .. والسماء عادلة فالجزاء من نفس العمل، والسماء مسخية فالحسنة بعشر أمثالها والله يضاعف لمن يشاء والسماء أيضاً رحيمة فمن هم بحسنة ولم يفعلها لأسباب خارجة عن إرادته كتبت له حسنة ومن هم بسيئة ولم يفعلها فهي لا تسجل عليه .. وثواب الحسنة مضاعف أما ثواب السيئة فسيئة مثلها .

.. إذن على طالب النجاح أن يسعى بإخلاص وأن يحسن النية وأن تكون وسائله لتحقيق النجاح وسائل نبيلة تستند إلى قاعدة أخلاقية

طيبة أساسها الأمانة والشرف .. وذلك إذا كان الإنسان يبغى من نجاحه رضا الله ورضا النفس وذلك قبل رضا الناس أو دون الاهتمام برضى الناس .. وبذلك يكون الإنسان راغبا للنجاح الدخلى وليس النجاح الخارجى .

٢- ويشهد الإنسان على نفسه .. يتأمل ذاته ويرى دروبها ومسككها ويعرف إلى أين يتجه وإلى ماذا يهدف .. يرصد هدفه .. يحدد أولوياته .. يطلع على دوافعه .. يختار الوسيلة للوصول إلى الهدف ثم يسعى ويقترب .. إن خيرا فخير .. وإن شرا فشر .

.. وهو الذي يقول لنفسه في النهاية : هذا نجاح استحقه لقد اجتهدت وسعيت .. وسبق الاجتهاد والمسيح الاستعداد بالدراسة والاستزادة بالخبرة .. ولقد حددت هدفا نبيلاً .. وراعت أن يكون هذا الهدف متفقا مع قدراتي وإمكاناتي لأنني أقدر إمكانياتي ومواهبى بطريقة موضوعية دون مبالغة وتضخيم ودون تقليل وتدن .. ولنا لثق بقدراتي .. ولثق بموهبتي .. ولرى نفسي جديرا بالنجاح .. وأعرف أن هناك صعوبات .. ولذا فلنا أعمل بجد وصبر وعزم .. لا لئاس .. لا لأراجع .. لا لأسترخي .. بل لنا مصمم على النجاح أي على الوصول إلى الهدف .. وقيمة النجاح الحقيقية تتحقق بقدر الصعوبات والعقبات وقدر الجهد الذي سبأذله لتأليل الصعوبات وتخطي العقبات .. وقبل كل

ذلك وفوق كل ذلك فلنا أمتعين بالله وأتوكل عليه فأهدأني نبيلة ووسائلني نظيفة ومن يتق الله يجعل له مخرجا ويرزقه من حيث لا يحتسب .

.. وهناك إنسان آخر يشهد على نفسه بأنه ضال ومضلل .. زائف ومزيف .. يعرف أن أهدافه في بعض الأحيان غير نبيلة .. وأن وسائله في كثير من الأحيان غير مشروعة، ويعرف قدر كذبه وقدر نفاقه، وقدر الغش الذي يستخدمه وقدر الخداع الذي يستعين به .. إنه يعرف نفسه على حقيقتها .. وذلك لأن هدفه النجاح الخارجي .. هدفه التأثير على الناس وإيهامهم وتضليلهم .. إن عينه على الناس وليس على الله .. وهو يبغى تهليل الناس وتصفيقهم وإعجابهم وتعظيمهم .

.. ومن يبغى مرضاة الله فهو يسعى للنجاح الداخلي، أما من يبغى مرضاة الناس فهو يسعى للنجاح الخارجي .

.. ويطلع الله وحده على الدوافع الخفية اللاشعورية للإنسان مثلما يطلع على وسائله التي يستخدمها للوصول إلى الهدف مستخدماً أيضاً سلاح التبرير اللاشعوري فيبرر الوشاية أو الخيانة أو يبرر لجوءه للغش أو النصب .. فهو لا يستطيع أن يولج نفسه بهذه النقائص وإلا إنهار وتحطمت ذاته لبشاعة الصورة التي يراها لهذه الذات .

.. إذن الحيل للدفاعية هي وسائل للتنمية لكي لا يرى الإنسان ذاته على حقيقتها، بل وأيضاً لتجميلها بقناع كاذب .. وهذا الإنسان

يكون رد فعله عنيفاً ومبالغاً فيه إذا واجهناه بحقيقته ولذا فهو كثيراً ما يبادر بالهجوم واللعولان، وكثيراً ما يتحدث عن غيرة الناس وحسدهم وحقدهم عليه ومؤامراتهم للنيل منه .

٣- ويشهد الناس على النجاح .. وهم لا يرون إلا النجاح الخارجي : المال الكثير، السلطة، الشهرة، أي الأشياء المبهرة التي تلفت الانتباه ولا تصل إلى ما هو أبعد من الحواس الخارجية ولا يقدرها حق قدرها إلا العامة من الناس البسطاء، أما نوو الخبرة والعلم والناضجون فينظرون إلى ما هو أعمق من ذلك وخاصة إلى الوسائل المستخدمة لتحقيق هذا النجاح، وإلى الإمكانيات الحقيقية للشخص الذي حقق هذا النجاح وهل هو مؤهل لذلك أم لا، أم ثمة عوامل خارجية رفعته وسانده وساعدت على نجاحه .. بعبارة أخرى هل هو جدير بهذا النجاح أم لا .. ثم ما هي القيمة الحقيقية لهذا النجاح ؟.. هل هو نجاح صوري مذهري دعائي الغرض منه دعم غرور هذا الشخص ونرجسيته وعلاج اهتزاز ثقته بنفسه والتي لا يستمدّها إلا من عيون الناس أم هو نجاح حقيقي تحقق من خلاله إنجاز فعلي ويعود بالفائدة الحقيقية على النجاح ذاته وعلى الناس .

.. أما الحكماء من الناس فيسألون هل النجاح الداخلي سابق على هذا النجاح الخارجي أم هو نجاح خارجي فقط تحقق منه نفع شخصي

في الغالب مادي عوض نقصاً وسد عجزاً وعالج ضعفاً ولكن بطريقة سطحية مؤقتة ؟

إذن شهود النجاح من الناس قسمان :

- قسم يبهره النجاح الخارجي فقط .

- وقسم يبهره فقط للنجاح الدخلي .

.. ولا بد أن نقدر هنا الضعف الإنساني، وأن هناك درجات من هذا الضعف، وأن ثمة عوامل كثيرة تتداخل لتحدد موقف الإنسان من نجاح إنسان آخر .. أحد هذه العوامل هو نجاحه هو ذاته، درجة هذا النجاح، ما هي مجالات هذا النجاح (عمل، زواج، مال، ...)، هل حقق هذا النجاح لِرضاء داخلياً وسلاماً نفسياً وأمناً ذاتياً وسعادة حقيقية، وفي النهاية تتوقف مشاعر إنسان ما من نجاح إنسان آخر على درجة الخير الذي يعمر قلبه والتي تعتمد على درجة إيمانه التي تدفعه إلى أن يحب لأخيه ما يحب لنفسه، وأن يسعد بنجاح أخيه، وأن يرى الأرض رحبة تتسع لنجاح الكثيرين، وأن نجاح إنسان لا يعني الإقلال من شأن إنسان آخر، وأن للنجاح مجالاته المتعددة، وأنه من المستحيل أن يحقق الإنسان كل شيء وأن يحصل على كل شيء وأن البشر مختلفون في إمكانياتهم وقدراتهم ومواهبهم، وأنه من الأفضل أن نعيش في مجتمع من الناجحين لأن الناجح يكون أكثر تسامحاً وصفاء وكرماً وعطاء وأن الفاشل يكون محبطاً وعدوانياً ومضطرباً أحياناً .

.. ولا ننسى أن المشاعر السلبية التي قد يشعر بها إنسان ما نحو إنسان ناجح قد يكون سببها الإنسان الناجح ذاته إذا كان متغطرساً متعاليًا لا يشعر بنجاحه إلا إذا أشعر الآخرين بأنهم أقل ولدنى وأفضل .. مثل هذا الإنسان في الأعم الأغلب نجاحه خارجي وزائف يفتقد إلى الثبات الداخلي وبهذا فهو يلهث وراء النجاح المتمثل في المال والسلطة والشهرة لكي يعلو على الآخرين ويقول أنا الأفضل والأحسن والأعظم وأنتم الأقل والأسوأ والأبخس .. إن هذا هو ما يرضيه فقط وما يحققه من النجاح .. النجاح من أجل إذلال الآخرين .

.. وإذا أراد الإنسان أن يحقق نجاحاً في مجال ما عليه أن ينظر داخله .. والنظر إلى الداخل معناه التأمل الصادق والرؤية الواضحة .. والصدق والوضوح مترادفان فالصدق وضوح والوضوح صدق .. وهذا التأمل الداخلي يتيح للإنسان التعرف على إمكانياته ودرجة ثرائه .. هذه هي بداية السعي نحو أي هدف قبل تحديد الهدف بشكل نهائي .. وهذا معناه أمران : الأمر الأول : أن تكون عارفاً لمتطلبات النجاح بشكل عام لأي نجاح في أي مجال وأن تكون عارفاً لمتطلبات النجاح في هذا المجال بالذات .. الأمر الثاني : هو أن تكون قادراً على حصر ثروتك الحقيقية وربطها بما هو مطلوب لتحقيق هذا النجاح .. وحسابات الثروة ليست حسابات مادية أي قدر ما تملك من مال أو سلطة أو قوة وإنما هي حسابات تنبني على ثراء شخصيتك وعلاقتك بالآخرين .. وأهم مقومات الشخصية الناجحة هي ثرواتها العاطفية ودفئها وكرمها

وعطاؤها وتسامحها ونبلها وتمسكها بالمبادئ السامية والتزامها بقيم مجتمعها .. ثم مدى قدرتها على التواصل الإنساني والتأثير والإقناع .. ثم مدى نراء علاقاتها بالبشر سواء من هم في دائرة صلة الرحم أم خارجها .. ومن أهمها العلاقة بشريك الحياة لأنها السند والدعم والإزار والستر والغطاء .. وكذا العلاقة بالأصدقاء ودرجات قريهم وتوقعاتك منهم في المراء والضراء .

.. البداية هي أن تحدد هدفك .. بعد ذلك قدر مهارتك، خبراتك، اطلاع على تاريخ إنجازاتك، أعد قراءة شهادات التقدير وخطابات الشكر .. استرجع المواقف الناجحة، استعد تصفيق الناس واستحسانهم، افتح الملفات السرية واطلع على الأخطاء وكيف تعلمت منها .

.. ثم استعن بثقافتك التي تعينك على شمول الرؤية .. على إدراك المعاني العميقة والجميلة والتعرف على القيمة الحقيقية للأشياء .

.. إنها رحلة واقعية .. وجمالية .. وروحية .. داخل نفسك .. ومن أقدر على القيام بهذه الرحلة إلا أنت .. بعدها تستطيع أن تحدد هدفا .. أن تحدد أولويات .. أن تختار بين بدائل .. أن ترسم طريقاً .. أن تتوقع الصعوبات المتوقعة .. ثم تبدأ في السعي .

.. لا بد أن تكون واعياً منذ البداية للصعوبات المتوقعة .. والتوقع يفسد على الصعوبات وقعها المخيف ويجعلك مهيناً للمواجهة والتحدي والانتصار .. وفي عصر العلم يجب أن تستعين بالعلم

لمواجهة مشكلات معينة .. واستعن بنوي الخبرة .. ولا تبخل على
المحترفين اللذين تمتنعين بهم .

.. بعض المعوقات مادية، كالمال والمناخ والوقت وبعضها فني
ككفاءة المعاونين والعاملين وبعضها معنوي، كالإخلاص والإيمان
بالفكرة وبعضها إداري تنظيمي كالقيادة والتنظيم .

.. وبعض المعوقات قد تنبع من نفسك كسرعة الشعور باليأس
وهبوط المعنويات والغضب السريع والشك وسؤ الظن وانتقاد روح
المرح وعدم قدرتك على التعاون مع الجماعة وانتقادك لروح الفريق .

.. ضع كل هذه الحقائق أمامك بصراحة ووضوح منذ البداية
وعالج بعضها قبل أن تبدأ طريقك .

.. وقسم العمل إلى مراحل .. توقف عند نهاية كل مرحلة
للتقييم .. تقبل بصدر رحب آراء الآخرين وانتقاداتهم .. إقبل حقيقة أن
الرأي الآخر يحتمل الصواب وأن رأيك يحتمل الخطأ .. لا بد أن تكون
هناك مرونة تعديل الخطأ والاستمانة بوسائل جديدة .

.. استقطع وقتاً للتأمل وتقييم الموقف وإعادة النظر .
.. لا تندفع .. أحياناً الرغبة في النجاح تجعل الإنسان غير
صبور ويتعجل الأمور .. وقد تجعله يبدأ قبل أن يستعد الاستعداد
الكافي .

.. ولا تعمل وأنت مجهد لو وأنت تحت ضغط نفسي يفسد عليك
القدرة على التفكير الصحيح بل يجب أن تعمل وأنت مسترخ صافي
الذهن عفي البدن، قوي النفس تستقبل جيداً، تستوعب وتهضم بكفاءة، ثم
ترسل بدقة وأناة لا تفسد الجدول الزمني للإنجاز .

.. ولا تجعل الوقت سبباً مصلطاً على رقبتك .. حقا إن حسابات
الوقت هامة في التقييم النهائي للنجاح .. ولذا يجب أن تضع في
اعتبارك منذ البداية الوقت الإضافي الذي قد تحتاجه في حالة التعرض
للأزمات غير المتوقعة .

.. وأنت لمت في حاجة إلى أن تعلن عن نفسك إذا كنت صاحب
نجاح حقيقي .. النجاح الحقيقي يثمر أعمالاً عظيمة كعمل فني أو أدبي
أو إنجاز علمي أو نجاح مشروع كبير أو صغير أو نجاح خطة أو
أسلوب في العمل أو نجاح استاذ في تعليم تلاميذه .. وعظمة العمل
ليست بحجمه أو مدى انتشاره وإنما مدى تأثيره وفاعليته وإحداثه تغييراً
حقيقياً وفائدة حقة .. في مثل هذه الأحوال فالعمل يعلن عن نفسه
ويكسب صاحبه سمعة طيبة ومصادقية عالية، فأى عمل ناجح وراءه
إنسان ناجح .. والافتراض الصحيح أن الإعلان عن العمل يأتي قبل
الإعلان عن صاحب العمل وخير إعلان عن العمل هو العمل ذاته ..
ولذا فالإنسان الناجح بحق لا يحتاج إلى أن يبذل جهداً في الإعلان عن
نفسه وستأتيه الشهرة حيث يكون أو سيلتئبه اعتراف الناس وتقديرهم ..

وصاحب النجاح الحقيقي يكفيه عدة النجاح الدلخلي الذي يسبغ عليه صفاء الذهن وسلام النفس والثقة بالذات .

.. أما صاحب النجاح الخارجي فهو يحتاج إلى أن يعطن عن نفسه بشتى الوسائل بل يكون قلقاً من أجل تحقيق هذه الغاية، لأن هذه هي غايته فعلاً من النجاح وهي للحصول على إعجاب الناس وانبهارهم.. ولذا فهو يضع خطة إعلانية مستمرة عن نفسه، وخطة أخرى للإعلان عن إنجازاته لأنه يدرك أن إنجازاته في حد ذاتها تحتاج إلى تلميع وربما بعض المبالغة والتزييف لتصل إلى الناس وتقنعهم .. أما الإنجاز العلمي الحقيقي الذي يعد اكتشافاً أو اختراعاً لا يحتاج إطلاقاً إلى طنطنة إعلامية، والكتاب الأدبي أو الفكري القيم ينتشر حتى بدون إعلان والعمل الموسيقي الرائع أو العمل الغنائي الجميل يصل إلى أذان الناس وقلوبهم دون أن يدعو أحد أو يمهد لقومه أحد .

.. أما الأعمال المتواضعة أو غير الأصيلة فهي التي تحتاج إلى الزفة الإعلامية .

.. وبعض الناس يهتم بالعلاقات العامة ليظل في دائرة الضوء.. يبذلون جهداً قد يكون أحياناً مضيئاً حتى يظلوا في ذاكرة الناس ولهذا يكثر من المجاملة والنفاق بشكل يكون ملحوظاً أحياناً ويثير الشفقة .. وهم يتبعون مجموعة من النصائح صُممت خصيصاً لهم وهي في الحقيقة نصائح تبث على السخريه .. ومن ضمن هذه النصائح :

١. احتفظ في الأجنحة الخاصة بتاريخ ميلاد الشخصيات الهامة ولتكن أول من تهنتهم .
٢. احرص على أن ترسل هدية مصحوبة بكارت يحمل كلمات رفيقة في عيد ميلاد كل منهم.
٣. تابع الصحف لتكون أول من يجمال في المناسبات السارة وغير السارة .
٤. احرص على دعوة الشخصيات العامة والهامة والمسؤولين على حفل تقيمه من وقت لآخر ولا تنس أن تدعو أجهزة الإعلام لتعلن عن هذه المناسبة .
٥. في أثناء حواراتك مع الناس لا تنس أن يرد أثناء حديثك اسم مهم لشخصية مسئولة تنسب إليها رأيا أو سرا الفضت به إليك شخصيا .
٦. اهتم جداً بمظهرك الخارجي وأناقة مكتبك ولا مانع من تخبين الأنواع الفخمة والمعروفة من السيجار أو اللباب .
٧. من أهم مستلزمات التأثير الاجتماعي نوع سيارتك .
٨. احرص على تولجك في الحفلات والاستقبالات العامة الرسمية وغير الرسمية .
٩. لا بد أن يكون لك شبكة من الأصدقاء في كل أجهزة الإعلام لينشروا أخبارك .

١٠. لا تنس أن البضاعة الجيدة لا تجد مشترين إذا لم يحسن عرضها.. ومن خلال العرض المبهر تجد البضاعة المتواضعة فرصة أفضل .. اهتم بفاترينه عرضك .

.. لا شك أن من يتبع مثل هذه النصائح يعلم في قرارة نفسه أن بضاعته ليست جيدة أو أنه لا يملك ما يقنع به الناس ويؤثر فيهم عن حق، وأن نجاحه في عمل ما هو نجاح ظاهري مظهري إن لم يخطئه بعض الغش أو الخداع .. وهؤلاء الناس يجهدون فعلاً لإرضاء الآخرين ويستهلكون جزءاً كبيراً من وقتهم وحياتهم في المجاملات والتقرب والزلفى .

.. وقد يحققون بعض الانتصارات والنجاحات ولكنها تكون مؤقتة كقفاعات الماء سرعان ما تزول ولا يبقى منها أي أثر ولا يبقى منهم أي أثر بعد انحسار دائرة الضوء عنهم أو تركهم لمناصبهم أو رحيل من يستندونهم .

.. أما الاستمرار والدوام والخلود فيكون للأعمال العظيمة وللنجاحات الحقيقية بعيداً عن الإعلان والترويج والمجاملات والمحسوبية .

(٢) حول فشلك إلى نجاح ..

الانتصار هو أن تقف بعد أن تقع

.. الأصل في العلم هو المحاولة .. والأصل في التعليم هو الخطأ ومن المحاولة والخطأ نكتشف شيئاً جديداً .. نكتشفه في أنفسنا ونكتشفه من حولنا .. إذن الأصل في الحياة هو الاستكشاف والبحث والتقيب لتعلم ونعرف .. ويولد الإنسان ومعه غريزة حب الاستطلاع والاستكشاف أي السعي وراء المعرفة أي ليعرف أكثر وليفزل ما عرفه في كل متكامل ثم يستخلص من غزله المعرفي مبادئ وحقائق تصلح بعد ذلك كأساس أو كمصباح يهدي لاكتشاف جديد .. ولذا فالعلم تراكمي .. وبداية البدايات هي المحاولة .. والمحاولة قد تصيب وقد تخطئ .. ومن الخطأ نتعلم أكثر لأننا نبحث في أسبابه .. أي دعوة للاستكشاف مرة أخرى، ودعوة للتفكير بطريقة مختلفة، ودعوة لاستخدام أساليب جديدة وفي المحاولة الثانية نتعرف على أشياء جديدة.. ونتعلم شيئاً جديداً فلت علينا في المحاولة الأولى .. إذن للخطأ أو للفشل أو الوقوع ضرورة .. ضرورة تعليمية .. ضرورة علمية .. ضرورة معرفية .

.. في البداية نلاحظ ونندهش .. ثم نسأل سوالياً .. وهذا السؤال هو دعوة للاستكشاف .. فنضع خطة .. نحدد هدفاً .. نرسم طريقاً ..

نحدد وسائل البحث والاستكشاف .. ثم نحاول .. ثم نفشل فنتعلم شيئاً
جديداً فنحاول مرة ثانية في ظروف أفضل .

.. هذه هي رحلة النجاح .. إذن الفشل هو مرحلة مهمة .. هو
محطة هامة .. هو خطوة من الخطوات .. هو وسيلة للنجاح .. إذن
ليس عجباً أن يفشل الإنسان .. بل لكاد أقول أنه من الضروري أن
يفشل الإنسان .. ولن يفشل الإنسان فهذا معناه أنه هو الذي حاول
بنفسه.. نزل إلى الميدان .. لم يختبئ وراء أحد .. ولم يختبئ وراء
ستارة .. نزل إلى الميدان مسوقاً بحب الاستطلاع وحب الاستكشاف،
ومدفعاً بحب العلم والمعرفة ومشوقاً إلى النجاح وتأكيد الذات .

.. أن الفشل معناه فرصة ليتعلم أكثر .

.. ولذا يجب على الإنسان أن يظل محتفظاً بوضوح الرؤية
وصفاء الذهن والروح المعنوية المرتفعة بعد أن يقع على الأرض .. ثم
تتولد لديه قوة هائلة لينهض .. هذه هي اللحظات الحاسمة ما بين
الوقوع والوقوف .. لحظة التقبل .. لحظة الفهم .. لحظة الوعي ..
لحظة الإدراك السليم والواقعي والموضوعي لمبررات السقوط
وأسبابه.. ثم يعقبها مباشرة لحظة استجماع القوى .

.. فلكي ينهض الإنسان لا بد أن تكون له ذراعان قويّتان ..
وقبل الذراعين أن يكون له روح وثابة وقلب شجاع وعقل حكيم ورغبة

وأمل وطموح، وعينان ترين الهدف بوضوح فلا يضع منها ..
فينهض .. وهذا ليس سهلاً .. فبعض الناس يقعون ولا ينهضون أبداً ..
تخور قواهم .. تنزل روجهم المعنوية إلى الحضيض .. يشتت لأنهم
وتزيغ الأبصار وترتعش الأيدي .. يفقدون الهدف والاتجاه بل وربما
يتفقدون إلى الوراثة .

.. هؤلاء يغيب عنهم حتمية الوقوع .. أي حتمية الفشل .. وأهم
أسباب الفشل هو أن الخبرة الإنسانية دائماً في نمو وأن العلم الإنساني
دائماً في اضطراب وأن سعي الإنسان نحو أهداف عظيمة وضخمة له
متطلبات كثيرة فوق طاقة الإنسان فيحتاج لأن يعرف ويتعلم ويخبر
أكثر .. إن الفشل في هذه الحالة يكون كالزاد الذي يتزود به الإنسان في
الطريق للطول .. ولا وسيلة للمعرفة هنا إلا التجارب الفاشلة ..
وأتمنى أن نمحو من القاموس اللغوي كلمة فشل لأنه ليس فشلاً بالمعنى
المفهوم للتقليدي لكلمة فشل .. الفشل هو ما يصاحبه الإحباط .. أما
الوقوع أثناء السعي نحو الهدف هو فرصة التعلم .. هو من مكونات
العملية التعليمية .. هو رؤية ما لم تكن ترى .. هو اكتشاف ما لم نقدر
على اكتشافه .. هو معرفة ما كنا نجهله .. إنه الاقتراب الأصح ثم
الأسرع نحو الهدف .. إذن هو تعلم عن طريق الوقوع أو معرفة عن
طريق الفشل وأدعى أنني صاحب هذا التعبير والذي يوصف في كتب
علم النفس بعبارة المحاولة والخطأ وهو إحدى وسائل العملية التعليمية
إن يتعلم الإنسان بعد أن يخطئ .. أي يخطئ الإنسان فيتعلم .

.. هذا الفهم ضروري لمن يقعون أو لمن يفشلون .

.. نقل احتمالات الفشل إذا كان لنا رصيد أكبر من الخبرة والمعرفة وهذا منطقي لأنه سيجعلنا نحكم التجربة وندقق في رسم الخطة .. ولا ننسى أن هذه الخبرة جاءت من خبرات فاشلة سابقة .. ولذا فإننا حينما نصل إلى الهدف ونحقق الإنجاز وننجح فإننا يجب أن نذكر التجارب الفاشلة كجزء من التطور الطبيعي أو المراحل الطبيعية التي قادت إلى النجاح .. هذا ليس عيباً بل قانون طبيعي .. ولهذا لا يمكن أن ننكر النهاية الناجحة دون أن ننكر ما سبقها من جهود كلل بعضها بالنجاح وكلل بعضها بالفشل .. ونذكر أنه بعد الفشل جاء نجاح كرد فعل طبيعي للفشل السابق عليه وأن معدل السرعة زاد نتيجة لهذه الخبرة الجديدة وهذه المعرفة المضافة .

.. الذين يفهمون هذه الحقائق بحسبهم ونكائهم ووعيهم وخبراتهم

للسابقة لا يجزعون ولا ينهارون أمام الفشل ويظلون محتفظين بـ :

١ . روح معنوية عالية .

٢ . رباط جأش .

.. ومن الروح المعنوية العالية ومن رباطة الجأش تتولد القوة اللازمة للوقوف مرة ثانية .. وهو ليس وقوفاً عادياً .. بل هو وقوف مصحوب بانطلاقة إلى الأمام وهو ما يعرف باسم تحويل الفشل إلى نجاح .. فالقيمة الحقيقية للفشل هي ترجمته إلى نجاح .. ولم تكن ستتاح

لنا فرصة هذا النجاح إلا بعد هذا الفشل .. وحينئذ يصبح فشلاً مفيداً لو
هادفاً .. أو الأصح نسميه الفشل الحافز وأدعى مرة أخرى أن هذا هو
تعبيري الخاص .. الفشل الحافز على النجاح .

.. والخطوة التي يخطوها الإنسان بعد الفشل تكون خطوة واسعة
تتقل الإنسان إلى مسافة أبعد من المعدلات الطبيعية .. وبذا يصبح الفشل
مكسباً .. يصبح الفشل قيمة مضافة .. وهنا لا نبكي على الفشل بل
نسعد به ونرحب به ونهال له .. المهم أن نعرف أصول اللعبة أي
قواعد المباراة .. المهم أن تكون لدينا الحنكة والحكمة المبنية على
خبرات سابقة في كيفية تحويل الفشل إلى نجاح .. تحويل التراب إلى
ذهب .. تحقيق مكسب من خسارة .. هؤلاء هم الناجحون حقاً للذين
يتمتعون بصورة إيجابية عن ذواتهم ويتقنون بقدراتهم ولهم أهداف
واضحة واتجاه واضح ولهم أو لديهم قوة روحية هائلة تدفعهم دفعا إلى
عنان السماء ولهم قلوب شجاعة يقتحمون بها العقبات ويزيلون من
طريقهم الأحجار ثم يستخدمون هذه الأحجار في الارتفاع بالبناء .. بنلم
لنجاح .

.. إذن مطلوب منك :

١. الوعي والفهم .
٢. رباطة الجأش .
٣. الاحتفاظ بالروح المعنوية العالية .

٤. الاستفادة من الخبرات الفاشلة السابقة التي أعقبتها نجاح .
٥. الاستفادة من خبرات النجاح السابقة والتي سبقها فشل .
٦. ألا يغيب الهدف من عينيك .
٧. أن تعيد بسرعة استجماع قوتك، وترتيب أولوياتك وحساب إمكانياتك .
٨. أن تكون على الفور وبموضوعية أسباب للفشل .
٩. أن تعرف الوسائل لتفادي هذا الفشل .
١٠. والأهم .. لو أهم الأهم هو كيف تستفيد من هذا الفشل لتحقيق نجاحاً أكبر ودفعة أبعد للأمام وقفزة أعلى إلى السماء .. أي لا يكون الفشل مجرد خبرة تعليمية فتنتفاده وإنما خبرة مضافة لتحقيق مكسب أكبر .. وتصبح العبارة حينئذ : تحويل الفشل إلى نجاح أكبر (وليس مجرد تحويل الفشل إلى نجاح) .
- .. وسيظل الإنسان معرضاً للفشل مهما بلغت قدراته وخبراته .
- .. ولأن الإنسان لن يتوقف عن المحاولة فسيظل معرضاً للخطأ.
- .. ولأن الكمال لله وحده فإن الخبرة الإنسانية مستظل خبرة منقوصة لتتدفق الإنسان إلى مزيد من المحاولة .
- .. ويكفي الإنسان فخراً وشرفاً أنه يحاول .

(٣) لرسم صورة جميلة عن نفسك

صورتك عن ذاتك هي سر نجاحك

.. لكي تتجح لا بد أن ترى نفسك ناجحاً وأنت جدير بالنجاح،
وأنت تملك كل مقومات النجاح .. ولكي تحول فضلك إلى نجاح لا بد أن
ترى وأن تتحسس عضلات ذراعيك القوية القادرة على دفعك من
الأرض التي وقعت عليها إلى سماء النجاح .. إذن البداية من عندك أو
من عند رؤيتك لذاتك وإحساسك بنفسك وتقديرك لإمكاناتك وإعجابك
بقدراتك فتقول بصوت واضح ومسموع : أنا ناجح أنا أستحق النجاح .

.. ومثلما يستطيع أن يرى الإنسان نفسه في المرأة فإنه يستطيع
أن يرى نفسه من الداخل .. ومن أفكر منه على رؤية داخله ؟ .. فسي
المرأة يرى الإنسان جسده .. أي ذاته المادية .. وفي الداخل يرى
الإنسان ذاته المعنوية .. أي فكره وعواطفه وقناعاته ومفاهيمه وفلسفته
وإدراكه .. الرؤية الكلية للذات .. للنفس .

.. رؤية "أنا" الإنسان، "أنا" الروح، "أنا" للنفس .. وهي ما
نسميها بصورة الذات كمقابل لصورة الجسد التي يراها الإنسان بعينه
الخارجية في المرأة أو عن طريق النظر المباشر لأعضاء جسده .. إذن
الذات لها صورة مثل صورة الجسد .. صورة متكاملة تتكون من أجزاء
تتلاحم في تناسق ويداع إلهي لتكوين شكل نهائي يقدر الإنسان على

رؤيته بعينه الداخلية .. والإنسان في حالة رؤية مستمرة لذاته أو لصورة ذاته والإحساس بها فهي المسيطرة عليه وهو يفكر وينفعل ويخطط ويسعى ويسلك .. هي المهمة على شخصيته، وهي التي تصبغ روحه .. إذن صورة الذات هي الأهم وهي الأعلى وهي التي تحدد حياة الإنسان أو تحدد من هو هذا الإنسان على وجه التحديد .. ومتلما يرى الإنسان صورته في المرآة فيحكم عليها بأنها صورة جميلة أو صورة قبيحة فإنه أيضاً يصدر حكماً على صورة ذاته بأنها إما جميلة أو قبيحة أو بها نقص أو عيب أو عدم تناسق .. إذن الإنسان يملك الحكم الشخصي على صورة ذاته متلما يراها أو يشعر بها .. وبناء على هذه الرؤية وهذا الحكم تتحدد أشياء كثيرة في حياة الإنسان .

.. وأشياء عديدة تسهم في تشكيل صورة الذات أهمها تاريخ الإنسان، الأحداث التي عبرت به، الجراح التي ألمته وتركت آثارها، الخبرات السابقة بنجاحاتها وإحباطاتها، وكم المشاعر المتراكمة والمرتبطة بأحداث معينة .. كل ذلك نشأ عنه صورة .. تكوين .. تشكيل .. ولكنها صورة حية ناطقة وتكوين ديناميكي وتشكيل فعال ومؤثر .. وهذه الصورة هي التي تتحكم في قوة العقل أو قوة النفس إزاء أو مقابل أو في مواجهة قوة العضلات أي قوة الجسد .

.. إذن الإنسان يملك قوتين : قوة جسده وقوة ذاته .. وفي الإنسان بالذات قوة ذاته تفوق قوة جسده أو هي المتحكمة في قوة

جسده.. قوة الذات هي للقوة القائدة التي تسيطر على الجسد تماماً .. إن قوة صورة الذات تفرض ظلالها وتمد نفوذها لتسيطر على قوة العضلات فتنبعث في الإنسان قوة خارقة تفوق تخيلنا عن تقديرنا لقوته البدنية المرئية .. وبالعكس، فإذا كانت صورة الذات ضعيفة هشة فإن القوة العضلية تصبح لا شيء .. إذن قوة الإنسان الحقيقية (حتى للقوة المادية) تنبعث من دخله .. أي من صورة ذاته .

.. صورة الذات قادرة على أن تنبعث في الإنسان روح للتحدى، والنضال، والعزم، والتصميم وتحريك الأشياء وتغييرها، والثورة على الباطل والفساد ثم الإصلاح والتتوير .

.. كما أن اتجاه الإنسان في الحياة، وتوجهاته، ومفاهيمه تتحدد بصورته الذاتية عن نفسه .

.. وصورة الذات إما أن تكون قوية أو ضعيفة .. إما أن تكون جميلة أو دميعة وقبيحة .. هكذا يرى الإنسان نفسه .. حيث أن مفاتيح الشخصية والسلوك هي صورة الذات وإذا حاول الإنسان أن يغير من هذه الصورة فإن شخصيته وسلوكه سيتغيران بالتالي .

.. وللتشريح غير المجهرى للذات أي الذي يبتعد عن تفاصيل مقوماتها ومركزاً فقط على جوهرها وهيكلها يكشف عن أن صورة الذات لها مكونان أساسيان : خبرات النجاح وخبرات الفشل .

.. وبذلك نستطيع أن نتوقع أن الناس ينقسمون إلى قسمين تبعاً

لصورة الذات :

١. قسم تسيطر عليه صورة الذات التي تتمتع بصيد ثري من خبرات النجاح .
٢. وقسم تسيطر عليه صورة للذات المثقلة بخبرات الفشل .

.. ولكن هذا تقسيم غير واقعي لو يجافي طبيعة صورة الذات حيث وصفناها بأنها صورة حية ديناميكية وللإنسان سيطرة عليها فهي توجهها وتشكلها بالرغم من الأشياء التاريخية المفروضة عليه وعليها.. فالإنسان يستطيع إذا أراد أن يبرز إيجابياته ويستعيد نجاحاته حتى وإن كانت بسيطة ويجعلها هي السائدة والمسيطرة على صورة ذاته فيرى نفسه قوياً. جديراً بالنجاح وبالتالي يستطيع أن يحدد أهدافه وأن يحدد طريقاً واتجاهاً في الحياة .. وهناك إنسان آخر يقلب فشله ويجتر خبراته الفاشلة ويعطي لها اليد العليا في السيطرة على صورة ذاته فيرى نفسه فاشلاً قبيحاً غير جدير بالنجاح ولهذا يرضى بأهداف شديدة التواضع وربما يعجز عن تحديد اتجاه وبالتالي يعجز كلية عن الحركة ويصير كالمشلول .. إن صورة الذات هي التي تشكل وتحكم أسلوب حياتنا وهي التي نتحكم في انفعالاتنا وحركاتنا .. إن سلوكنا هو الانعكاس لما نظنه عن أنفسنا .. إن سلوكنا هو الانعكاس لصورتنا الداخلية كما نراها نحن .. فأنت تبدو للناس بالصورة التي تراها أنت عن نفسك .. إن نقطة البداية هو أنت ونقطة النهاية هو أنت.. أنت

المتحكم .. ولنت القائد ولنت للمسئول .. فانت الذي ترى نفسك كما تحب أن تراها .. ولن تغير من نفسك بالقدر وفي الاتجاه الذي تريده .. ومن منطلق رؤيتك لذاتك يتشكل أسلوبك في الحياة سواء كان أسلوباً ديمقراطياً أو ديكتاتورياً، مبنياً على التسامح أم للتشدد، مبنياً على العطاء أم الأنانية، مبنياً على العدوان أم المسالمة، مبنياً على الكفاح في العمل والجدية وحب للمعرفة أم مبنياً على التراخي والتكاسل والإعتمادية وبلادة العقل .. فكل إنسان أسلوب حياة .. وأسلوب الحياة ينبع من تصور الإنسان عن ذاته .. وهذا التصور إما أنه مشبع بخبرات للنجاح أو مشبع بخبرات للفشل .. والإنسان بيده وبارادته وبعينه ويرغبه يستطيع أن يعدل الكثير من صورته عن ذاته وبالتالي يتغير اتجاهه وسلوكه وطريقة تفكيره وأسلوبه .. الأمر بيدك أنت .. أنت في البداية ولنت في النهاية .

.. نجاحك بيدك وفشلك بيدك .

.. والإنسان الذي لديه صورة قوية عن ذاته فإنه يقبل هذه الذات بعيوبها ونقاطها وضعفها .. مثلاً يقبل الإنسان القوي عيوبه الشكائية ولا يرى أنها تضعفه اجتماعياً .. ولذلك فأجمل صورة يكون عليها الإنسان حين يكون نفسه .. وحين يكون وثقاً بنفسه .. وصورة الذات الداخلية تتعكس على صورة الجسد .. وعناصر قوة صورة الذات تأتي من احترام الإنسان لنفسه وإيمانه بنفسه وثقته بنفسه .. الاحترام

والإيمان والثقة .. وهنا يتلقى الإنسان الدعم من نفسه إذا تعرض للنقد الخارجي .

.. بعض الناس لديهم حساسية خاصة للنقد وسرعان ما ينهارون وقد يصدقون ما يوجه إليهم من نقد مغرض .. هؤلاء لديهم تصور ضعيف عن ذاتهم .. صورتهم الذاتية مهزوزة .. أما الإنسان القوي فهو الذي لا يضعف أمام نقد الآخرين له ولا ينهار لأرائهم السلبية .. وهذا ليس معناه إهمال للرأي الآخر وعدم الاستماع لوجهة النظر المخالفة بل على العكس فالإنسان القوي هو الذي يدرس هذا النقد بموضوعية ويتتبع أسبابه ومنابعه ويكتشف قدر صدقه وحيرته وموضوعيته ويستفيد منه ولكنه لا يعتبره نقداً شخصياً أو أنه هو المقصود لذاته أو أن الغرض منه إيذاؤه والنيل منه .. وهذا يقودنا إلى نقطة هامة وهي أن الدعم لنفسك يجب أن يأتي من نفسك .. المدلولة لجروحك يجب أن تكون بيدك .. يجب أن يكون لديك المقدرة والثراء والمصادر التي تساعدك على دعم نفسك بنفسك بدلاً من أن تكون اعتمادياً وبدلاً من أن تقسول المساعدة والدعم .

.. لما حين تكون صورة الذات ضعيفة ومهزوزة فإننا أمام إنسان قلق مضطرب زائغ العينين يشعر وكأن العيون تتابعه لنقص فيه إلى الحد الذي يشعر فيه بالعار والأهم أنه لا يستطيع دعم نفسه ومساندتها مساندة ذاتية فضلاً عن مشاعر الشك والتوجس والعداء تجاه

الآخرين .. ويصاحب ذلك شعور شديد بالنقص وفقدان الثقة بالنفس
وعدم الإحساس بالأمان والحرمان من طعم السعادة .

.. ولذا فإن أردنا أن نحسن حياتنا فعلينا بالاهتمام والتركيز على
صورة للذات فنتعرف أول ما نتعرف على الكيفية التي نرى بها نواتنا
وإلى أي مدى تؤثر هذه النظرة على كل حياتنا ولكي نفعل ذلك لا بد أن
تؤمن بالآتي :

١. إن صورتك عن ذاتك هي ملك خاص لك .. هي من صنعك
أنت .. أنت المتحكم فيها وليس أي أحد آخر .. وهي أيضاً لا
تستطيع أن تحكمك .

٢. ابن صورتك عن ذاتك من خلال خبرات النجاح السابقة .

٣. في كل صباح قل لنفسك لقد ولدت لكي أتحجج .. أنا أهل للنجاح ..
أنا أستحق النجاح .. أنا جدير بالنجاح .. لقد نجحت في مرات
سابقة .. ولا بد أن أعترف أنني فشلت في مرات سابقة .. ولكن
طالما أنني نجحت ولو لمرة واحدة فهذا معناه أنني أستطيع أن
أتحجج في مرات كثيرة قادمة .
وأي نجاح أحرزه يسهم في بناء صورة إيجابية جميلة وقوية عن
ذاتي .

٤. أن أفضل هذا ليس معناه أنني فاشل .. الفاشل هو الذي لا يستطيع أن يحول فشله إلى نجاح .. الفاشل هو الذي يستعين بخبرات الفشل السابقة لبناء صورة ضعيفة ومهزوزة ودميمة عن ذاته وهذا يقوده إلى مزيد من مشاعر الإحباط .

٥. إنس عمرك .. أنت تستطيع أن تغير صورتك عن ذاتك في أي مرحلة من مراحل العمر .. مفهومك عن ذاتك قابل للتغيير .. اترك معتقداتك السلبية لمتطيع أن تفكر بطريقة إيجابية .. إن إيجابية التفكير تحتاج إلى مفاهيم صحيحة عن ذاتك .. وأهمها لك غني، ولك تملك مقومات النجاح، وإن النجاح في متناول يديك ولك قادر على التغيير والتأثير .

٦. أول خطوة في طريق تغيير صورتك عن ذاتك هي أن تترك اجترار ذكريات الفشل وأن تبحث عن مصادر ثرائك وقوتك ونجاحاتك السابقة وكل ذلك يسهم في بناء صورة قوية عن ذاتك تراها بوضوح وتؤمن بها .

٧. لا بد أن تؤمن بنفسك .. أن تثق بنفسك .. وإن تحب نفسك .. ولن تعتني بنفسك .

٨. لا تخش المنافسة .. الخوف من المنافسة يضعفك .. إن خصمك يتفوق عليك ليس لأنه هو الأفضل ولكن لأنك خائف .. وأنت

تخاف لأنك لا تثق بنفسك .. وانت لا تثق بنفسك لأنك ترى
صورة ذاتك ضعيفة مهزوزة .. وانت تراها كذلك لأنك تعشق
لجترار خبرات الفشل .

المنافس القوي هو الذي لا يخاف لأنه يثق بقدراته لأنه قد بنى
صورة إيجابية عن ذاته يدعمها كل يوم بجترار خبرات النجاح السابقة
والتي تؤكد دائماً على أنه قادر على النجاح.

٩. مع شروق شمس كل صباح دع أشعتها تجتاز سطح جسمك إلى
داخلك فتفتئه وتضيئه .. أبداً اليوم بحمس وتناول .. توكل على
الله لينزع أي مخاوف من قلبك .. انظر لوجهك في المرأة بحب ..
واستحضر مشاعر الود والصفاء للحياة وللناس .. فكر في كل ما
هو خير .. نح مشاعر الغضب والغيظ والعداء جانباً .. فكر في
ماذا ستعطي اليوم للآخرين قبل أن تفكر في ماذا ستأخذ .. ثم
انظر إلى داخلك لترى مدى الجمال والقوة والصدق .. طالع
صورة ذاتك فقد تحتاج إلى تشغيل ميكانيزم النجاح وهو أن تستعيد
خبرات نجاحك السابقة وتؤكد لنفسك أنك جدير بكل نجاح .

(٤) ثق بنفسك .. إيمانك بالله مصدر قوتك

.. نردد كثيراً عبارة الثقة بالنفس ونرجع لها الفضل في أي نجاح نحززه وأي توفيق نصيبه، وأي طمأنينة نشعر بها وأي استقرار ننعم به وأي انتصار نحققه، ونكاد نقول أن الأصل في السعادة والتوازن النفسي للإنسان هو الثقة بالنفس، ونكاد نقول أيضاً أن كثيراً من صنوف المعاناة النفسية إنما ترجع أسبابها إلى ضعف أو فقد الثقة بالنفس .

.. فماذا تعني كلمة الثقة بالنفس .

.. قبل أن نصل إلى معناها فلنبحث في كلمة الثقة .. فإن نشق بشيء ما فهذا يعني مصداقية هذا الشيء وأصالته وخلوه من الزيف .. أي هو على حقيقته .. وحقيقته هي الظاهرة للعيان .. ظاهره مثل باطنه ولذا يمكن الاعتماد عليه في حدود إمكانياته ومعطياته .. وهذا هو بيت القصيد : نستطيع أن نعتمد باطمئنان على الشيء الذي نثق به ونكون متأكدين أننا سنحصل على ما نطلبه أو أنه سيعطينا أقصى ما عنده بإخلاص .

.. إذن مصادر الثقة هي : الصديق والإخلاص ودرجة الكفاءة .. وفي مجال العلاقات الإنسانية فالإنسان يحتاج إلى أن يثق بصديقه ويجاره وبزميله وبزوج .. ولا يستطيع الإنسان أن يقيم علاقات قوية أو علاقات محبة ومودة أو حتى علاقات تجارية إلا مع من يثق بهم .

.. وحتى على مستوى الأشياء المادية فإن الثقة مطلوبة لأنها تمنحك الطمأنينة والأمان فأنت تثق في منتج صناعي معين وتثق في كفاءة سيارة معينة وتثق في صلابة مبنى معين .

.. ونحتاج إلى أن نثق أيضاً في سلامة المفاهيم والمبادئ وإمكانية تطبيقها وتحقيق العائد منها وأن نثق في الحكم والمآثورات وقيمتها الفعلية إذا نحن طبقناها في حياتنا .

.. بعد كل هذا نأتي إلى موضوع الثقة بالنفس .. واستعانة بما سبق .. نستطيع أن نقول أن الثقة بالنفس تعني أيضاً مصداقيتها وإخلاصها وكفائتها .. فالنفس الصادقة جديرة بالثقة والنفس المخلصة جديرة بالثقة والنفس الكفاء جديرة بالثقة .. بمعنى أن الإنسان يكون عارفاً ذلك عن نفسه واعياً بإمكانياتها مدركاً لأحققتها بالثقة مطمئناً إلى الاعتماد عليها لتحقيق له ما يبيغيه من الحياة على المستوى المادي والمعنوي .. الثقة بالنفس هي التي تجعل الإنسان قادراً على استغلال واستثمار قدراته وإمكانياته على أتمل وأحسن وجه .. قد يمتلك الإنسان إمكانية معينة لو موهبة أو قوة أو علم أو خبرة ولكنه يعجز عن استغلالها وذلك لضعف ثقته بنفسه .. فتفكك بنفسك هي التي تملى عليه أن إمكانياتك حقيقية، وأنت قادر وتستطيع، وإذا حاولت ستجح وإذا بدأت ستستمر .

.. قد يكون الإنسان قويا ولكنه لا يثق بقوته فيهزم أمام إنسان آخر أقل منه قوة .

.. قد يمتلك إنسان ما الخبرة الكافية لتحقيق إنجاز ما ولكنه لا يثق بخبرته فيحجم أو يفضل .

.. وقد يمتلك إنسان ما كل عناصر ومقومات النجاح ولكنه يفضل أمام منافسة لعدم ثقته بالعناصر التي تحت حوزته .

.. إذن الثقة بالنفس هي قوة النفس .. هي الشجاعة .. هي الطمأنينة .. هي الإقدام .. هي الإرادة الصلبة .. هي الاستمرارية .. هي هزيمة اليأس .. هي التفاؤل .. هي الإحساس باستحقاق النجاح والفوز والنصر ..

.. وإذا استطعنا تعريف الثقة بالنفس فإننا نستطيع التعرف على الإنسان الواثق بنفسه :

١ . بداية هو يحب نفسه .. والحب ينطوي على إعجاب وتقدير واحترام .. وهو ليس ذلك الحب النرجسي غير القائم على حقائق موضوعية والمبني على الغرور والأنانية .. الإنسان الواثق بنفسه ليس مغرورا وليس أنانياً ولكنه مطمئن إلى قدراته يصدق إمكاناته نجاح هذه القدرات في تحقيق الإنجاز الذي يبغيه .. والاحترام هو الاعتراف بالقيم وتقديرها .. ولذا فهو يعرف قيمة قدراته وقدرتها

على تحقيق ما يريد .. وهذا كله يمكن تلخيصه في أن الإنسان
الوائق بنفسه يحب نفسه .. إعجاب وتقدير واحترام للذات ..
ولصورة الذات .. تلك الصورة القوية الجميلة المتناسقة المتناغمة .

٢. ثاني صفات الإنسان الوائق بنفسه أنه يفهم نفسه أي أنه قادر على
الرؤية الداخلية .. قادر على الاستبصار .. معناها أنه يستطيع أن
ينفذ إلى أعماق ذاته، وأنه بينه وبين هذه الأعماق ألفة ومعرفة
ودراية .. هو يعرف ذاته على حقيقتها .. معرفة واقعية .. معرفة
بعيدة عن المبالغة والتهويل فلا يصيبه الغرور ولا يأتي بحماقة ..
معرفة بعيدة عن التقليل من شأن نفسه فلا يصيبه الإحباط فينطوي
ويحجم .. هذا هو معنى أنه يفهم نفسه .

٣. وثالثاً هو يعرف ما يريد .. يستطيع أن يحدد أهدافه وأن ينسق
أولوياته .. وهو دائماً يوازن بين ما يريد وما يستطيع .. فهو لا
يريد ما لا يستطيع .. حساباته دقيقة .. لا يتدفع وراء شهواته
وملذاته .. يكبح جماع رغباته غير الممكن تحقيقها .. واقعي في
اختياراته .. لديه بدائل مناسبة .. مرن .. غير عنيد .. إن الثقة
بالنفس تكسب الإنسان مجموعة أخرى من السمات الإيجابية التي
تؤهله للنجاح وتجعله موفقاً في علاقاته بالآخرين .

٤. ورابعاً فإن الإنسان الوائق بنفسه يفكر إيجابياً بمعنى أنه أميل إلى
التفاؤل والتوقع الحسن والثقة بالآخرين والتأكد من إمكانية تحقيق

النجاح .. إنه يرى للجانب المشرق والمضيء من الأشياء دائماً ولكن بطريقة واقعية لا تغفل بقية الاحتمالات .. ولكنه لا يدع الاحتمالات السلبية تسيطر عليه وتنتزع منه المبدأ وترفع عنه الأمل وتملأ قلبه بالخوف .. الإنسان اللائق بنفسه شجاع مبادئ أفعاله أولية وذاتية وليست مجرد ردود أفعال .

٥. وخامساً فإن الإنسان اللائق بنفسه ماهر في سلوكه الاجتماعي .. نظراته ثابتة .. وجهه هادئ .. خطواته وثيقة .. حركات جسده متناسقة، ابتسامته صافية، صوته ودود، تعبيرات وجهه توحى بالمودة، سلوكه يتسم بالحزم والقطع وسرعة اللبث وعدم التردد، يتقدم لمساعدة الآخرين، ويكون أول من يبادر في مواجهة المواقف الطارئة والأزمات التي يتعرض لها الآخرون .

٦. ومن أهم للعلامات التي نتعرف بها على الإنسان اللائق بنفسه هو أننا نشعر بالأمان ونحن معه .. هكذا يشع وهكذا يوحى وذلك من صدق كلماته وإخلاصه وكفائته المشهود له بها.

٧. وهو يستمد قوته ليس من ضعف الآخرين ولكن من ذاته فهو قوي لأنه قوي وليس لأن الآخرين ضعفاء .. ولهذا فهو لا يمشي مختالاً ولا ينتقد الآخرين بقصد وضعهم في المستوى الأدنى، ولا يسعد بهزيمة الآخرين وإنما يسعد أن ينجح وأن ينجح الآخرون

معه .. النجاح لكل الناس .. والسعادة لكل الناس .. والتوفيق لكل الناس .

٨. ليس هذا فقط بل هو يشجع الآخرين على الثقة بالنفس يكشف لهم عن قدراتهم الحقيقية وإمكاناتهم التي تؤهلهم لتحقيق نجاحات فعلية، كما يشجع الموهوبين ويقدمهم ويعان عنهم .. الإنسان الودّاع بنفسه يؤمن بأن التعامل مع الأقوياء أسهل وأفضل وأقيد .. هو لا يخاف القوي .. ولا يخاف الودّاع بنفسه بل يطمئن للأقوياء والودّاعين بأنفسهم وهو لا يبخل على أحد بالمعلومات والخبرات وأسرار التفوق وعناصر النجاح .. إنه كتاب مفتوح يفيد الجميع.

٩. والإنسان الودّاع بنفسه يستمع جيداً للرأي الآخر ليستفيد منه .. وليست لديه حساسية لنقد الآخرين له .. بل يستمع بهوء .. ولا يغضب .. وربما يبدي إعجاباً بالرأي الآخر المخالف لرأيه .. وهو على استعداد دائم للتراجع إذا ثبتت صحة الرأي الآخر .. وهو على استعداد أيضاً للاعتراف بأخطائه وضعفه .. فهو لا يخفي نقاط ضعفه خشية أن يستغلها خصمه لأنه يملك مناطق قوة كثيرة جعلته واثقاً بنفسه .

١٠. الإنسان الوثائق بنفسه هو إنسان ممتلئ بالحياة والنشاط تنفق منه الطاقة ويفيض بها على الآخرين فيدفعهم إلى الحركة والعمل والجدية .. إنه إنسان نشط متنبه .

١١. وأخيراً فإن الإنسان الوثائق بنفسه جاد ملتزم ومسئول .. وهذا يؤكد قيمة الاعتماد عليه.

.. إذا كان مروضك وثاقاً بنفسه فلا تخشهُ فهو سيكون خير معين ومساعد لك بصديق وإخلاص وكفاءة .

.. وإذا كان رئيسك وثاقاً بنفسه فلا تخشهُ فهو أكثر الناس موضوعية وعدلاً ورحمة .

.. ولا شك أن هناك عناصر تتشكل منها الثقة بالنفس .. وتبرز أهميتها في البداية في المراحل الأولى من حياة الإنسان أثناء عمليات النمو الجسدي والمعرفي وما يصاحب النمو من تنشئة أسرية واجتماعية وتربية عقلية وأخلاقية .

.. لا بد أن يعرف الطفل على قدراته .. وأنه يستطيع استخدامها ويتميتها .. للمدح يساعد على بناء الصورة الإيجابية عن الذات .. الذم والتحقير والتأنيب يضعف هذه الصورة .. ولا بد أن نربي الطفل على الصدق .. فلا يعاقب إذا أخطأ .. ولا نسخر منه إذا أخطأ .. ولا نرهبه

إذا أخطأ .. وبذلك لا يخاف أن يعترف بأخطائه .. ولا يخجل منها ..
والصدق قوة .. والاعتراف بالضعف قوة .

.. ثم يجب أن يحب نفسه ولكن ليس إلى حد الأنانية .. وأن
يعجب بنفسه ولكن ليس إلى حد للرجسية .

.. وفي مرحلة المراهقة يجب أن ندعوه تدريجياً إلى الاعتماد
على نفسه .. وأن يرى نتائج عمله .. وأن يكافأ على إنجازاته .. مع
تقبل الفشل .. وأن يعرف أهمية الفشل في العملية التعليمية .. وأن
التعلم يقوم على المحاولة والخطأ .. شجاعة تقبل الفشل .. وشجاعة
تحويل الفشل إلى نجاح .

.. وبذلك يصل إلى مرحلة الشباب وهو على أبواب الثقة
بالنفس.. وتؤكد ثقة الشاب بنفسه حين يشعر بأن زمام الأمور في يده ..
وبأنه قادر على التحكم في عالمه والسيطرة عليه .. وأنه مسئول عن
آخرين .

.. ومن المهم أن يتعلم الشاب حسن استخدام الوقت .. وأن
يكون لديه استبصار فيتعرف على مناطق ضعفه .. وأن تتكون لديه
إرادة التغيير فيغير من نفسه .. وألا يخضع للناس وألا يلتفت لآراء
السلبية وأن يعرف أنه ليس عليه أن ييسط الناس كل الوقت وأن يعرف

متى يقول لا .. متى يقاوم الضغوط .. متى يختلف مع الجماعة حتى
وإن اتحدت أروها ضده .

.. والإنسان الناضج يعرف تماماً أن الإيمان بالله يمنح الإنسان
قوة لا نهائية .

.. والإنسان الناضج يعرف تماماً أن التسليح بالأخلاق يمنح
الإنسان شجاعة لا نهائية .

.. والإنسان الناضج يعرف تماماً أن إتقان العمل والتميز فيه
يمنح الإنسان عزة لا نهائية.

.. والإنسان الناضج يعرف أن الحب قيمة عظيمة .. وأن التمتع
بحب الآخرين يمنح الإنسان طمأنينة لا نهائية .

.. والإنسان الناضج يعرف تماماً أن الصدق والإخلاص يتوجان
كل عناصر القوة التي تتشكل منها الثقة بالنفس وهي الإيمان بالله
والتسلح بالأخلاق الحميدة .. وإتقان العمل وحب الناس .

.. وتلخيصاً .. فهذه مقومات أو عناصر أو مفردات الثقة
بالنفس.

١. الصدق .

٢. الإخلاص .

٣. الكفاءة .
٤. حب النفس .
٥. فهم النفس .
٦. معرفة ما تريد .
٧. للتفكير الإيجابي .
٨. المهارة في السلوك .
٩. إشعار الآخرين بالطمأنينة .
١٠. تشجيع الآخرين على الثقة بالنفس .
١١. الاعتراف بالأخطاء ونقاط الضعف .
١٢. التفاوض النشاط الحيوية .
١٣. المبادأة في مساعدة الآخرين وقت الأزمات .
١٤. شجاعة القلب والعقل المدعومة سلفاً بالصدق والإخلاص والتقرب إلى الله وحب الناس والتمسك بالأخلاق الحميدة .
١٥. وأخيراً أن تساعد كل العناصر السابقة على بناء صورة إيجابية جميلة وقوية ومتناغمة عن الذات .

(٥) فلتكن لك رسالة في الحياة ..

الناجح له فكر استراتيجي

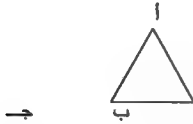
.. العقل البشري لا يقف نشاطه عند حدود الاستقبال المباشر
والتعامل المباشر مع ما تتلقاه حواسه من العالم من حوله .. العقل
البشري يتميز بالآتي :

١. التنفيذ إلى ما وراء الأشياء .
٢. البحث عن معنى لكل شيء من حوله .
٣. الرؤية الشمولية وليست الرؤية الجزئية .
٤. وضع إستراتيجية عامة لكل حياته مرحلياً والمستقبل .
٥. تقييم أفعاله ونقدها نقداً ذاتياً .
٦. الاستفادة من تراكم الخبرات والمعلومات لتحسين الأداء في
المستقبل .
٧. قياس الزمن وأخذ كعامل أساسي في تنظيم حياته وحساب
إنجازاته .

.. هذه هي إمكانيات العقل الإنساني ولهذا استخلفه الله في
الأرض وطلب منه أن يعمرها ويصلح فيها وألا يفسدها .

.. ولذا فالإنسان كائن متطور، يضيف ويغير ويبدع .. وقصة
الحضارة تكشف لنا عن المراحل التي مر بها الإنسان تطوراً وارتقاءً.

.. وترتبط الإنجازات الإيجابية بالقدرة على الرؤية الأنفذ
والنظرة الأشمل وكذلك القدرة على التخطيط ووضع الاستراتيجيات
قصيرة المدى وطويلة المدى .. ولا يستطيع إنسان أن يضع إستراتيجية
دون أن تكون له رؤية شمولية تتجاوز للتفاصيل والجزئيات وترتفع
لترى الرقعة كاملة فتكشف عن العلاقات المختلفة التي تربط الأجزاء
كلها وتفاعلاتها مع بعضها البعض وتأثير كل منها على الآخر سواء إذا
كان تأثيراً مباشراً ما بين جزء وجزء أو تأثيراً غير مباشر عن طريق
جزء ثالث .. فإذا تصورنا مثلاً يقف على قمته حرف "أ" ويقف على
طرفي قاعدته حرفا "ب" "ج" .



فإن عدة علاقات مباشرة وغير مباشرة تتم ما بين أ، ب، ج —
فهناك علاقة مباشرة ما بين أ، ب وعلاقة مباشرة ما بين ب، ج —
وعلاقة مباشرة ما بين ج، أ ولكن أ من الممكن أن يكون لها تأثير
غير مباشر على ج عن طريق وسوط ثالث وهو ب .

.. ومن السهل أن نكتشف عن العلاقات المباشرة، ومن الصعب
أن نكتشف عن العلاقات غير المباشرة لأنها تحتاج إلى رؤية شمولية
ورؤية أكثر نفاذاً .. وعند وضع خطة أو استراتيجية يجب على الإنسان

أن يأخذ في اعتباره العلاقات غير المباشرة والعلاقات التخفية غير المرئية والعلاقات التحتية والعلاقات ذات الأثر البعيد وليس الفوري فقط، والعلاقات ذات الأثر التدريجي البطيء وغير المحسوس .

.. هذا الفهم يفيدنا أن نأخذ في اعتباراتنا تولدات معينة، وأن يكون لدينا مرونة للتراجع أو نصل إلى حلول وسطى أو حتى نتنازل ونتسامح أو نؤجل ونرجئ ونقدم شيئاً على شئ لو تؤخره .

.. وهذا الفهم يفيدنا أيضاً في ألا نتمادى وألا نبالغ وألا نتعصب وألا نتحيز .

.. وهذا الفهم يفيدنا أيضاً في أن نستمع لوجهات النظر الأخرى والأراء المخالفة والاستفادة منها بل لا مانع من أن نتنازل عن رأينا ونراجع عنه إذا اقتنعنا بصحة الرأي الآخر.

.. هذه هي سمات أساسية في نشاطات العقل البشري وخاصة لدى الناجحين والبارزين والعظماء والمدعين .

.. ولا يستطيع أحد أن ينجح نجاحاً عظيماً إلا إذا امتلك هذه السمات .. والسمات العكسية تكسب الإنسان فشلاً ذريعاً، كالنظرة السطحية والمحدودة والتعامل المباشر مع الجزئيات والتدخل في التفصيل ابتعاداً عن الجوهر والتحيز والتعصب والتمادي والعناد والتصلب وإهمال قيمة الرأي الآخر والحساسية الشديدة للنقد .

.. والاستراتيجية لأنها استشراف المستقبل والإطلاع عليه فإنها تتضمن الأهداف البعيدة والأهداف القريبة .. وربط هذه الأهداف القريبة بالأهداف البعيدة .. لا انفصال بينهما .. بل هي مراحل .. وكل مرحلة تقود إلى الأخرى .. خط واحد .. طريق واحد .. سلسلة واحدة .. حلقات متصلة .. ولهذا فصاحب الاستراتيجية لا يقفز قفزات عشوائية أو مباغتة لو غير مدروسة .. كل شيء مدروس .. وكل شيء بحسب .. حتى المخاطرة محسوبة .. ولكن في نفس الوقت قادر على التغيير والتبديل والتعديل وفقاً لمتغيرات لم تؤخذ في الحسبان في البداية أو متغيرات مفاجئة .. وعادة ما يكون التغيير في التكتيك المرحلي أو يتناول مرحلة معينة ولا يمس الاستراتيجية الكلية .. وذلك لسبب هام جداً وهو أن الاستراتيجية عادة ما تكون مرتبطة برسالة .. هدف أسمى .. غاية عليا .. فالعظماء لأصحاب رسالات .. وكل إنسان عظيم لا بد أن يكون له رسالة في هذه الحياة .. رسالة تتعدى حدوده الشخصية وتشمل بينته أو محيطه أو مجتمعه أو وطنه أو الإنسانية كلها في أي مكان في العالم .. وأصحاب الرسالات مرتبطون بالمبادئ الأخلاقية .. مرتبطون بمنفعة البشر .. مرتبطون بفعل الخير .. وأيضاً يعتبرون أنفسهم مسئولين عن محاربة الشر .. لأصحاب الرسالات بينما هم ينفعون أنفسهم وبشكل مباشر فإنهم أيضاً ينفعون الآخرين ويعملون من أجل خيرهم .. لا تعارض بين المصلحة الشخصية والمصلحة العامة ملامت هناك قاعدة أخلاقية نركز عليها وننتقل منها .

.. وحتى في الأعمال البسيطة والجزئية لا بد أن تتطوي على رسالة تقوم على مبادئ .. كل إنسان في هذه الحياة لا بد أن تكون له رسالة .. أن يكون له دور إيجابي في هذه الحياة أن يفعل شيئاً من أجل الآخرين .. ألا يعيش لنفسه فقط .. أن يحب لأخيه ما يحب لنفسه .. أن يحب مجتمعه وأن يحب وطنه وأن يحب الإنسانية جمعاء .. وهذا ينقي نفسه .. يدفع بالصفاء إلى عقله .. يعمر قلبه بالرحمة .. تسمو روحه .

.. تلك هي الحالة الروحية والوجدانية التي يكون عليها الناجحون والعظماء الذين ينفعون الناس .. وأحب الناس إلى الله أنفعهم للناس .

.. وعموماً فالناس ينقسمون إلى قسمين :

١- قسم يكون محور حياته هو نفسه فقط .. هو المحور وهو المركز وهو الأهم .

٢- وقسم آخر يكون محور حياته المبادئ الإنسانية والتي تجعل للآخرين نصيباً في كل ما يعمل وأن تتسع خططه واستراتيجيته لتشمل الآخرين .. ولا خلاف حول هذه المبادئ وهي الأمانة والاحترام والحب والوفاء بالجميل والعدل والإنصاف والولاء والمسؤولية والعمل للجد والاعتدال .

.. وهذه المبادئ بالإضافة إلى أنها تجعل الإنسان يخرج من حدود ذاته ويتخلى عن الأنانية فإنها أيضاً ترفع عنه القلق وتكسبه

الصبر والنفس الطويل ومع الأيام تسبغ عليه الحكمة فلا ينزعج من خسارة أو فشل مرحلي ولا يتعجل للمكسب السريع وإنما ينظر دائماً إلى النهايات وإلى المكسب البعيد .

.. والذين يتعجلون للمكسب القريب قد يضعفون أمام إغراءات تبعدهم عن الطريق القويم وتتدهم إلى الحرام وتهبط بهم إلى الدرك الأسفل في سلم القيم الأخلاقية .. هؤلاء الذين ليس لهم رسالة في الحياة وللذين يتركزون حول أنفسهم ويتسمون بالأنانية الشديدة .

.. بعض الأفعال الخاطئة منشؤها قصر النظر والرؤية المحددة وتعجل للمكسب فتزل قدم الإنسان ويهوى .

.. وبعض الأفعال الخاطئة منشؤها تركيز الإنسان على النجاح الخارجي السطحي الذي يبغي به إعجاب الناس وإيهامهم .

.. وبعض الأفعال الخاطئة منشؤها الأنانية الشديدة والنرجسية وعشق الذات إلى حد إلغاء الآخرين وعدم الإحساس باحتياجاتهم .

.. وهذه الأفعال الخاطئة تمثل إهداراً للقيم الأخلاقية الرفيعة مثل الكذب والغش والخداع والنصب والسرقة والخيانة والقسوة والعنف .
.. وهؤلاء يظنون أنهم سيقبضون على أشياء ثمينة ولكنهم فسي الحقيقة يقبضون على الهواء وتنتهي حياتهم أمواً نهاية .

.. وتلخيصاً لما سبق نقول : إنه لن ينجح نجاحاً عظيماً إلا :

١. من كانت له رؤية ثقيلة .
٢. من كانت له رؤية شمولية .
٣. من كان قادراً على وضع استراتيجية تتطوي على الأهداف القريبة والبعيدة معاً وحسابات الزمن والتتابع والمرونة وتقبل السواي الآخر .
٤. من كانت له رسالة أبعد من حدوده الشخصية وتشمل الآخرين بالنفع والخير .
٥. من تمسك بالمبادئ وجعلها محورا لحياته وآماله، كالصدق والأمانة والشرف والمحبة والإخلاص والولاء .

(٦) أفهم معنى الحياة ..

الناجح له فلسفته الخاصة

.. الإنسان يتحرك في الحياة وفق خريطة في عقله تحدد له الاتجاهات والأماكن التي يسعى إليها من أجل قضاء حاجات معينة .. لا يتحرك الإنسان عشوائياً .. ولا يتحرك الإنسان نحو لا هدف .. ولكل هدف معنى ومغزى .. لكل هدف دلالة .. ومن مجموع الأهداف لإنسان ما نستطيع أن نتعرف على ملامح هذا الإنسان .. على شخصيته .. على توجهاته .. نستطيع أن نتعرف عليه بشكل عام .. نستطيع أن نعرف من هو .. وأن نعرف من هو معناها أن نعرف فكره .. ليس فكره في قضايا محددة ولكن فكره بشكل عام .. لو الأفكر العريضة والمبادئ العامة التي تحكم سلوكه وتحكم حركته في الحياة وتنتشر بظلاله على الأرض وفوق رؤوس الناس وفي اتجاه السماء .. فالكيان الإنساني ذو معنى وذو اتجاه وله ظلال وبذلك يتفرد الإنسان، ويختلف إنسان عن إنسان، ويتميز إنسان عن إنسان، ويعلو إنسان ويهبط إنسان، وينجح إنسان ويفشل إنسان، ويعيش إنسان حياة هادئة مثمرة منتجة مشبعة ويعيش إنسان آخر حياة بلا هدف عقيمة تافهة .

.. فلسفتك هي التي تحكم جوهرك الإنساني .. ولا جوهرك للإنسان بدون أن تكون له فلسفته الخاصة التي تعبر عنه والتي تنبئ عنه والتي تكشفه من الداخل .

.. والجوهر الإنساني إما أن يكون نفيًا وقيمًا وإما أن يكون زهيدًا رخيصًا تافهًا.

.. إن ذلك يتوقف على فلسفتك في الحياة .. وفلسفة الإنسان كعنفود العنب حيث يوجد تجانس بين حباته تجمعها سمات مشتركة في الشكل والمذاق والفائدة .. إلا أن لكل فلسفة محورًا أساسيًا .. محورا مركزيًا .. لتجاهها عامًا .. مضمونها ومكوناتها ومعنى يفرض نفسه .

.. ولا يمكن التعبير عن فلسفة إنسان بعبارة واحدة حتى وإن كانت شاملة فرغم وجود محور أساسي لكل فلسفة إلا أن له أكثر من مدلول إذا نظرنا إليه من اتجاهات مختلفة أو يأخذ معنى مختلفًا باختلاف الموقف واختلاف الحالة العقلية التي يكون عليها الإنسان وبالتحديد حالته الوجدانية .

.. فتجد إنسانًا مثلًا تتطوي فلسفته على فكرة أنا ومن بعدي الطوفان .. أنا فقط وليذهب الآخرون إلى الجحيم .. أنا وليس من قبلي ولا من بعدي لحد .

.. يتم تعديل في هذه الفكرة إذا كان الأمر يتعلق بابنه .. يتم تعديل آخر إذا أصيب هذا الإنسان بمرض خطير وعرف أنه سيموت .

.. إنسان آخر تتطوي فلسفته على فكرة اعتماد الحاضر فالغد غير مأمون .. فينهل من الملذات ضارباً عرض الحائط بكل القيم

متناسيا العقاب الإلهي .. هذا الإنسان قد يمر بأحداث معينة تزيد قريبا من الله حيث يرى الله أمله وبجانبه فيعدل من مساره ويدخل تعديلا على أفكاره إلا أن الفكرة الأساسية تظل مهيمنة وهي أن الحاضر هو الذي نقبض عليه بأيدينا، أما الغد فهو في علم الغيب .. إذن هو مجرد تعديل، أو جراحة تجميلية لا تغير من الشكل الأساسي ولا تغير من الجوهر الأساسي .

.. للنجاح فلسفة .. للناجحين فلسفة خاصة .. وللعظماء أسلوب حياة نابع من فلسفة ذات ثلاثة محاور أو أفكار أو أعمدة أو معان رئيسية :

- ١ . الإحساس بالآخرين وتقديرهم .
- ٢ . الحب غير المشروط للآخرين لأن هذا سيعود علينا بحب لا نتوقعه .
- ٣ . رؤية الجوانب الإيجابية في الصعاب والمشاكل .

.. ما المغزي ؟

المغزي هنا أنه لا نجاح بدون الآخرين .. ولا نجاح بدون الحب .. ولا بد أن يكون هذا الحب متبادلا .. وأسرع طريق للحصول على قلوب الناس هو أن تحبهم بدون شروط .. أي أن تعطى دون أن تنتظر أن تأخذ .. أن تكون لذة العطاء أعلى من لذة الأخذ .. فإذا بك تأخذ أكثر من توقعاتك .. معناه نجاح أكبر .. ثم نجاح أكبر .. ثم نجاح

أكبر .. هذا معناه أن تتخلى عن لذائذك .. أن تتخلى عن نرجسيتك ..
أن تتخلى عن تعصبك وتحيزك .

.. الناس .. الناس .. الناس .

.. الحب .. الحب .. الحب .

.. العطاء .. العطاء .. العطاء .

.. إذا أردت أن تأخذ كثيرا فاعط كثيرا .

.. إذا أردت أن تتمتع بحب الآخرين فاعطهم حبا غير مشروط.

.. هذا هو المعنى الحقيقي للعظمة .. هذا هو النجاح الحقيقي ..

لو هذا هو الطريق الأوحى للنجاح الحقيقي .

.. المغزى الثاني هو لا نجاح بدون صعوبات أو مشاكل .. وأن

القدرة الفذة للإنسان هي في رؤية الجوانب الإيجابية في هذه

الصعوبات .. أي تحويل السموم إلى دواء نافع .. تحويل التراب الذي

ينثر في عيوننا إلى ذهب .. تحويل الحجارة التي تلقى علينا إلى قطع

من الألماس .. إنها فلسفة عميقة .. فلسفة لا يصل إليها إلا نبي أو حكيم

أو عظيم أو ممدن للنجاح .. إنه لا يكتفي فقط بالدفاع السلبي عن نفسه

بل أن يواجه المشكلة ويتجنب اللباس بل الدفاع الإيجابي وهو الاستفادة من

المشكلة وتحويلها إلى مكسب .

.. هذه الفلسفة تتطوي على فهم حقيقي وعميق للحياة .. وهي

أن الحياة صعبة .. وأن أهم ما في هذه الحياة هم الآخرون .

.. ومشاكل الحياة قد تصرعنا .. وليس كافياً أن نتمكن من صرعها .. بذلك ستصبح الحياة مملة لا تبعث على الحماس والابتهاج والإبداع .. ولكن أن نرى إيجابيات في المشاكل وأن نستغلها ونستثمرها فهذا يجعل الحياة مثيرة ومتجددة وممتعة .. هذا سيبعث على الدفء والحركة .. وسيخلف التحدي ويجعل للانتصار نشوى وقيمة .. إنها مباراة .. للتعادل فيها يجعلها مملة رلكة .. ولكن لا بد أن يكون فيها انتصار لطرف .. ولكي تكون للمتعة أكثر لا بد أن يكون الطرف المقابل قوياً ومشاركاً وبالتالي يكون الانتصار عليه ممتعاً ويكون نجاحاً حقيقياً.

.. والتجارة الرابحة هي حب الناس .. والحب ثقة ومصداقية وطمأنينة .. تبور تجارتك إذا فقدت ثقة الناس واحترامهم .. لا تغش .. اخلص .. اتقن .. ابدع .. لا تغال .. لا تستثمر حاجة الناس .. لا تستغل ظروف المحتاج .. لا تتاجر في آلام البشر .. لا تذل الضعيف والمقهور والمتعب والمحتاج .. لا تكن طاغياً .. لا تكن مستبداً .. لا تكن قاسياً .

.. مطلوب منك :

١. أن تراجع نفسك .
٢. أن تراقب سلوكك .
٣. أن تتعرف على فلسفتك في الحياة من خلال استرجاع تاريخك مع الناس ومع المواقف المختلفة .

٤. حاول أن تربط بين القدر الذي حققته من نجاح وبين فلسفتك .
٥. هل أنت تحب الناس وتحب نفسك أم تحب نفسك فقط ؟
٦. هل تنهار أمام المشاكل .. لم تكفي بمواجهتها لم تحاول أن تستفيد منها أيضاً ؟
٧. ما هي حدود النجاح الذي تود أن تحققه ؟ نجاح محدود أم نجاح ضخم ؟
٨. ما هي حدود تأثيرك على الآخرين : هل تريد أن تكون حدود تأثيرك محصورة في دائرة ضيقة أم تريد أن تشع على مساحات واسعة وأن تظل أكبر عدد من الناس ؟
٩. هل تؤمن بأن من يزرع حبا يحصد حبا وأن من يزرع كراهية يجني كراهية ؟ وهل تؤمن بأن الحب لكي يكون حقيقيا لابد أن يكون بدون مقابل وبدون شروط ؟
١٠. هل أنت على استعداد لأن تعطي دون أن تأخذ .. أو ترضى بالقليل أو ترضى بالمعقول أم أنك تحرص دائما على أن تأخذ أكثر مما تعطي ؟

إجابتك على هذه الأسئلة سترشدك إلى نوع فلسفتك .. ولك الخيار في أن تعدل منها أم ستبقى عليها كما هي .. إن الأمر يتوقف على مدى النجاح الذي تود أن تصيبه في هذه الحياة ونوعية هذا النجاح.

(٧) أكد ذلك ..

الذات القوية تفتح أبواب النجاح

.. إذا كنت عالماً فذاً فذاً تقضي معظم وقتك في معملك بين أنابيب الاختبار والأجهزة المعقدة وخلف مجهرك فأنت لست بحاجة كبيرة لأن تؤكد ذلك بين الناس فتقل علمك يجعل لك قيمة ووزناً ويجعل لك وجوداً وحضوراً مؤكداً ومؤثراً وربما طاعياً إذا كان علمك ينتفع به الناس أو إذا كان علمك يتلقاه العلماء بحفاوة .. أنت في هذه الحالة لا تحتاج لأن تبذل جهداً لتصنع لنفسك مقعداً بارزاً أو مكانة مرموقة لأن الناس هم الذين يقبلون عليك ويحتقون بك وينتظرون منك الراي والمشورة والدعم والمساعدة .

.. وإذا كنت أدبياً أو مفكراً فلن كتبك ستصنع لك هذا المقعد .. وربما لن تكون محتاجاً أن تكون على صلة مباشرة بالناس لكي تؤثر فيهم، فأفكارك ستنوب عنك وستتلقفها الناس ويتهافتون عليها لأنها تؤثر في مجريات حياتهم .

.. وبالمثل إذا كنت فناناً مبدعاً، ففكك الجميل لن يحتاج إلى شخصك ليصل إلى الوجدان .. ستكون لك ذلك المؤكدة والمطبوعه في قلوب الناس وسيكون رصيدك ضخماً من الحب والتقدير والترحيب .

.. الإنجازات الكبيرة والعظيمة هي إنجازات مقتحمة ترفع صاحبها لتجعله منارة يهتدي بها الناس وتجلسه في النفوس وتخلق له نفوذاً .

.. وهذا هو ما يتمناه كل إنسان .. أن تكون له مكانته وحضوره وتأثيره ونفوذه بين الناس .. أن يكون له دور حقيقي في حياة الناس .. أن يحبه الناس .. أن يحترمه الناس .. أن يستمع إليه الناس .. أن يناقشه ويحاوِّره الناس، وأن يرحبوا بوجوده بينهم .. أن يلجأ إليه الناس وقت الشدة ووقت الأزمة لأنهم يعرفون أن لديه ما يقدمه .. أن يصدقوه الناس .. أن يأتمنه الناس .

.. وأول ما يقدمك للناس عملك .

.. وثاني ما يقدمك للناس مصداقيتك والتي تقوم على القاعدة الأخلاقية .

.. وثالث ما يقدمك للناس قدرتك على التواصل الإنساني .. أي قدرتك على الحب والذي يقوم على قاعدة العطاء .

.. ورابع ما يقدمك للناس بعض سمات شخصيتك والتي نلخصها

في الآتي :

١. تفاؤلك المستمر .

٢. إيجابيتك الدائمة .

٣. قدرتك على التفكير المنطقي .

٤. قدرتك على تشجيع الناس ودعمهم .
٥. إحساسك بالآخرين .
٦. أن تتمتع بروح العدل والإنصاف .
٧. مرونتك وقدرتك على خلق التوازنات .
٨. حزمك في اتخاذ القرار .
٩. الإخلاص والولاء .
١٠. أن تتمتع بالصفات التي يقرها ويعتمدها مجتمعك ليحترم إنساناً ما.

.. هذه هي الصفات التي تحتاجها لتأكيد ذاتك بين الناس والتي سيتقبلها الناس بترحاب .. وبالتالي لن نقفم الناس وإنما سنتسرب إلى قلوبهم وعقولهم .

.. الاقتحام من الممكن أن يكون بالقوة عن طريق السلطة والمال والترهيب واستغلال الحاجة والابتزاز .. وهو ما نسميه بفرض الذات وليس تأكيد الذات .. وفي هذه الحالة لن تكون مهاباً .. ولن يكون مرحباً بك وإنما ستكون مفروضاً، كما أن الاحترام الظاهري الذي تظن أنك تتمتع به سيكون تحته طبقة سميكة من السخرية والاستهزاء تنتظر الوقت المناسب لتظهر على السطح .. ومظاهر المودة والحب التي تظن أنك تتمتع بها سيكون خلفها لظنان من الكراهية تنتظر الوقت المناسب لتقفز في وجهك .

.. هذا هو الفرق بين تأكيد الذات وفرض الذات .

.. تأكيد الذات يتم تلقائياً .. أما فرض الذات فيتم قهراً .

.. تأكيد الذات شيء دائم مدامت تتمتع بالصفات التي تؤهلك لهذه

المكانة بين الناس .. أما فرض الذات فمرهون باستمرار للبطش .

.. وإن تكون مؤثراً في حياة الناس إلا إذا كنت قادراً

على تأكيد ذاتك.

.. تأكيد الذات هو موقف، سلوك، اتجاه، أسلوب .. تأكيد الذات

هو أن يعرف الناس قيمتك الحقيقية وأن تسلك بين الناس بما يوحى بهذه

القيمة لو بأنك تستحق هذا التقدير .. نحن نحتاج إلى أن يقدروا الناس

وأن يحترمونا وأن يرحبوا بنا وأن يفسحوا لنا مكاناً بينهم وأن يتسائروا

بنا وأن نتأثر بهم وأن يشاركونا أفكارنا وأن يبادلونا المشاعر وأن

يحتفوا بأعمالنا وأن يصفقوا لنا وأن يعلوا من قدرنا ويرفعوا من شأننا .

.. وهذا هو شكل من أشكال النجاح الاجتماعي وهو نجاحك في

تأكيد ذاتك .. في تحقيق ذاتك .. في تأكيد ذاتك .. نجاحك في تقديم

نفسك للناس .. نجاحك في رسم صورتك في قلوب وعقول وعيون

الناس .. ولابد أن تكون هذه الصورة مطابقة لصورتك الحقيقية عن

ذاتك .. صورتك التي تراها في داخلك من نفسك .. تطابق الصورتين

يعني صدقك .. يعني أنك تقدم نفسك للناس على حقيقتها .. معناها أنك

أنت حقيقي .. أنت نفسك .. أنت كما أنت .. معناها أنك تريد أن يتقبل الناس كما أنت بصورتك الحقيقية بمزاياك وعيوبك .. معناها أنك تريد أن يتقبل الناس عيوبك كجزء لا ينفصل عنك .. أنت بمزاياك ونقائصك .. فعيوبك ومزاياك معا يصنعانك .. أنت لست مجموعة من المزايا والسمات الطيبة فقط، بل أنت محصلة مزايا وعيوب .. هذه هي صورتك المتكاملة .. صورتك الحقيقية .. صورتك الصادقة .. فأنت لا تعرض نفسك للبيع في سوق العلاقات الإنسانية .. من يبيع شيئا يزوره ليغري به المشتري .. هناك فرق بين إجادة العرض والغش في العرض .. إجادة العرض معناها أن تعطي للناس الفرصة لكي يعرفوا من أنت .. أن تكون معبرا .. أن تصل إلى الناس .. أما الغش في العرض فمعناه أن تعرض لهم صورة غير حقيقية صورة مزيفة .. صورة ليست طبق الأصل لصورتك عن ذاتك .

.. والأصل في الروابط الإنسانية ليس حسابات المزايا والعيوب .. الأصل في الروابط الإنسانية هو درجة الصدق ودرجة الحب ودرجة المنفعة .. أكرر مرة ثانية الأصل في نجاح العلاقات الإنسانية، الأصل في تأكيد ذلك بين الناس ودفعها إلى خضم الحياة الاجتماعية ونجاحها في التأثير على الناس يعتمد على ثلاثة محاور :

١. الصدق .

٢. الحب .

٣. المنفعة .

.. وتختلف النسبة المثوية لكل محور حسب نوع العلاقة ..
فالعلاقة بين الأم والابن غير العلاقة بين الزوج والزوجة، غير العلاقة
بين الشريك والشريك في العمل التجاري، غير العلاقة بين الصديق
والصديق .. إلخ .

.. إلا أن الحقيقة الثابتة أنه لا يمكن الاستغناء عن أي من هذه
المحاور في أي علاقة إنسانية .. ولا يمكن أن تستمر أي علاقة إنسانية
إلا من خلال اجتماع هذه المحاور بنسب مختلفة .. وأنه إن تستطيع أن
تؤكد ذاتك إلا من خلال هذه المحاور الثلاثة .. بل إن الناس لن يسمحوا
لك أن تمارس سلوكا يجعل لك بينهم مكانة وحضورا وتأثيرا إلا إذا
شعروا بصدقك وحبك وأنتك أيضا تمثل لهم قيمة نفعية .. والقيمة النفعية
ليست قيمة مادية فقط ولكنها تشمل أيضا دعمك الروحي والمعنوي وأنه
يمكن الاعتماد عليك واللجوء إليك وقت الأزمات .. عموماً فإن القيمة
النفعية تعني أنك باستمرار لديك ما تقدمه للناس سواء على المستوى
المادي أو المستوى المعنوي .

.. وتأكيد الذات بين الناس يحتاج أول ما يحتاج إلى الثقة
بالنفس .. والثقة بالنفس تعتمد أول ما تعتمد كما سبق أن أوضحنا على
مدى ايجابية الصورة التي تراها في دلكك عن ذلك .

.. ويجب أن يوحى مظهرك الخارجي عن هذه الرغبة وهذه
القدرة في تأكيد الذات .. هذه المظاهر الخارجية هي :

١. المقدرة على التعبير باللغة وبتعبيرات الوجه ونظرة العين وحركات الجسد .. وأن يكون هذا التعبير متسقاً مع ما تشعر به .. أي أن تعبر بصدق عن أفكارك ومشاعرك .. القدرات التعبيرية مهمة لأنها وسيلتك للوصول إلى الناس وعرض ما عندك من بضاعة .. وبضاعتك هي أفكارك وعواطفك .

٢. أن يكون تعبيرك واضحاً .. فإذا تحدثت فليكن بهدوء وبصوت واضح ومسموع مع التأكيد على مخارج الألفاظ ونطقها نطقاً سليماً واستخدام اللغة بطريقة سليمة مع أقل قدر من الأخطاء النحوية .. الارتقاء باللغة ينبئ من أنت .. ابتعد عن الألفاظ غير الشائعة والصعبة وابتعد عن الألفاظ للمبتدئة وابتعد عن التعبيرات التي تسبب حرجاً، وتأكد أن الطرف الآخر يسمعك من خلال متابعة تعبيرات وجهك .. وانتظر لحظات من وقت لآخر لتعطيه الفرصة لإبداء أي تعليق .

.. ولا تنسى أن نبرات الصوت لها نفس أهمية الألفاظ والكلمات .. إنها وسيلة تعبيرية هامة تساعد في نقل المعنى .. من يفقد القدرة على استخدام نبرة الصوت لدعم المعنى يبدو وكأنه أقل نكاء .. هذا الانفصال بين نبرة الصوت وتنغيمه وبين معنى الألفاظ يفقدك بعض المصداقية .

.. والدفء العاطفي يمكن نقله بسهولة عن طريق تعبيرات الوجه وحركة اليدين .. بل وحركة الجسم كله .. إن حركات الجسم

لها معنى .. فالجسم له لغته الخاصة .. الجسم يتكلم .. والمفردوس
أيضاً أن تتطابق حركة الجسد مع الكلمات المنطوقة ومع تعبير
الوجه ونظرة العينين ونبرة الصوت .

٣. أن تبدو مسترخياً .. إن ذلك يبعث في نفس مستمعك الطمأنينة
ولا يقلقه .. إن توترك ينتقل بسهولة إلى الطرف المقابل .. والتوتر
قد يؤخذ كعلامة على أنك لا تقول الحقيقة لأن الصادق بنسبة
١٠٠% يكون في قمة هدوئه واسترخائه .. ومعروف أن أجهزة
كشف الكذب تقوم على تسجيل مظاهر القلق والتوتر .
.. درجة مصداقيتك ترتفع مع درجة هدوئك واسترخائك وأنت
تتحدث .

٤. لا تنظر بعينيك بعيداً عن عيني محدثك بل انظر لعينه مباشرة..
إن تحاشي عينيه يعني قلقك أو عدم صدقك .

٥. حاول أن تجلس دائماً معتدلاً ولا تميل بجسدك على أحد الجانبين،
وكذلك أثناء مشيتك .. فانتصاب القامة مع الخطوات الثابتة يوحى
بالثقة بالنفس .. أما خفض الرقبة والانحناء فقد يوحيان بالتخاذل
والضعف أو الاكتئاب .

١. أن يبدو عليك النشاط والحيوية وأن يشع وجهك بابتسامة دائمة
صافية وصادقة وأن تكون مرحاً في تعليقاتك .. ولا شئ يذيب ثلوج

التوتر والقلق والتحفز والعداوة والترصيد والحدة قدر دعابة مرحلة..
ولا شيء يجمع الناس حولك قدر تفاؤلك .. لأن التفاؤل قوة وثقة
بالمستقبل .. ولكن يجب أن نحافظ على التوازن بين الجدية
والمرح.. والجدية لا تعني التجهم .. ولكن الجدية تعني الموضوعية
١٠٠% أثناء الحديث .. أما المرح والدعابة والنكتة فهي استغلال
المفارقات والمتقابلات والغرائب للضحك .. والمرح يجب أن يتخلل
حياتنا لجادة بقدر معين .. المرح يروح عن النفس ويسليها ويوجد
طاقاتها .. المرح يقرب المسافات بين الناس ويهون الصعاب ويدعم
الروابط ويزيد الألفة ويقلل من الغربة ويذيب العدوة .

.. وللعب أيضاً مهم .. وهو ترك العمل نهائياً لفترة ..
ومشاركة الآخرين في اللعب من أكبر عوامل دعم الأواصر .. واللعب
هو انشغال العقل بما هو ممتع ١٠٠% .. فالإنسان يختار اللعب الذي
يجبه .. إذن هو متعة للعقل وراحة للعقل .. واسترخاء للعقل .. وتجديد
لنشاط العقل .. وبعض اللعب فيه متعة للجسد .. تنشيط للعضلات
وتنشيط للدورة الدموية .

.. الاهتمام باللعب يزيد من قوة الإنسان .. يزيد من قدرته على
تأكيد ذاته .. يزيد من قدرته على التأثير .

.. وأثناء اللعب تزول تماماً الحساسيات والتوترات والحزانات..
أحرص على أن تلعب مع خصمك قبل صديقك .. أدخل اللعب ضمن

برنامجك اليومي .. احترم قيمة اللعب مثل احترامك قيمة العمل ..
اللعب قوة .. اللعب يزيد من نفونك .. اللعب يزيد من تأثيرك .. اللعب
فعل إيجابي .. اللعب مكسب وليس مضيعة للوقت .. اللعب نشاط
وحيوية وتجديد للطاقة وترويح عن النفس .. واللعب ليس للصغار
فقط.. ولكن الكبار يجب أن يلعبوا أيضاً .. بل اللعب ضرورة للكبار
مثلما هو ضرورة للصغار .. وهو ضرورة للجماعات مثلما هو
ضرورة للأفراد .. بعض الألعاب فردية وهي تناسب الإنطوائيين ..
وبعض الألعاب جماعية وهي تقوي الإحساس بروح الفريق .. بعض
الألعاب تنطوي على نشاط عقلي .. وبعض الألعاب لمجرد التسلية
وملء وقت الفراغ .. بعض الألعاب تمارس بانتظام وتصبح هواية،
وبعضها يمارس لدوافع صحية ويظل الكثيرون يلعبون بطريقة
عشوائية.

.. وإذا كنت تعمل بجدية فمن حقك أن تلعب ومن حقك أن
تمرح .. اللعب والمرح هدية لمن يعملون ويكونون .

.. كانت هذه هي المظاهر الخارجية لمن يتمتعون بالنفوذ
الاجتماعي والقادرين على تأكيد نواتهم وتتلخص في المقدرة على
التعبير عن النفس بالكلمات وبوسائل التعبير الأخرى غير اللفظية كثيرة
الصوت وتعبيرات الوجه ونظرة العينين وحركة الجسد ومظاهر النشاط
والحيوية والتفاؤل وروح المرح والدعابة والقدرة على اللعب .

.. وتلك المظاهر الخارجية هي انعكاس لأسلوب حياة يقوم أساساً على الحركة والنشاط والتنوع والتنظيم والابتكار .. أسلوب حياة يقوم على تحديد الأهداف واستخدام الأساليب التي تقوم على القيم والضمير والإنسانية لتحقيق هذه الأهداف .

.. وهذا يعني انسجام المظاهر الخارجية مع أسلوب الحياة .. وبذلك تكون هذه المظاهر الخارجية هي تعبير صادق عن أسلوب حياة يدفع بالإنسان إلى أن يتوسط الدائرة ويرفع الراية ويقود الناس .

.. والحياة تحتاج إلى مثل هذه النوعية من الناس في شتى مجالات السياسة والإدارة والأدب والفن والعلم .. إنهم الرواد .. وهم القواد .. وهم أصحاب القرار .. الناشطون .. وأصحاب القدرة على التنظيم والتنسيق وهم الديمقراطيون الذين يعملون من خلال الفريق ويدعمون روح الفريق، وهم أصحاب الشخصية الاستقلالية غير الاعتمادية والقادرون على الإدارة بنجاح والقادرون على التواصل مع الناس .. وهم هؤلاء الذين يقبلون النقد يأخذون المبادرات .. وهم الشجعان الذين يخاطرون ولكنهم يقومون بحسابات واقعية ودقيقة قبل المخاطرة .. وفي النهاية هم المبدعون الذين يضيفون للحياة .

.. فإذا سألت أحد من هو الإنسان القادر على تأكيد ذاته والذي ينجح في أن يكون له نفوذ لاجتماعي .. فالإجابة تكون :
١ . هو القادر على اتخاذ القرار وحسم الأمور بحزم .

٢. هو الإنسان النشيط الذي يفيض بالحيوية .
٣. هو الإنسان القادر على التنظيم والتمسيق .
٤. هو الإنسان الديمقراطي .
٥. هو الإنسان الذي يؤمن بالعمل الجماعي ويدعم روح الفريق .
٦. هو صاحب الشخصية الاستقلالية .
٧. هو القادر على التواصل مع الناس .
٨. هو الذي يتمتع بقدرات القيادة الإدارية .
٩. هو الإنسان الذي يقبل النقد ويستفيد منه .
١٠. هو الإنسان الذي يأخذ مبادرات .. يبدأ بالفعل وليس ردود الفعل .
١١. هو الشجاع يخاطر بحساب .
١٢. هو المبدع .

(٨) كن حراً

الحرية .. الاختيار .. المسؤولية : أعمدة نجاح

♦ أريد أن أكون .

.. ولن تكون إلا إذا رغبت .. ولن تكون إلا بإرادتك .

♦ أريد أن أتغير .. أريد أن أنتقل من الضعف إلى القوة .. من

الفشل إلى النجاح .. من للخوف إلى الشجاعة .

.. لن تتغير إلا إذا رغبت .. ولن تكون إلا بإرادتك .

♦ أريد أن أتفوق .. أن أتميز .. أن ألتحق بنجاحاً عظيماً .. أريد

حياة غير عادية .

.. نعم تستطيع ولكن بناء على رغبتك .. اختيارك أنت

وبإرادتك .

ولكي تتغير :

١. لابد أن تؤمن وتعتقد وتثق بأنه يمكننا أن نتغير .

٢. لابد أن ترغب حقيقة في أن تتغير .

٣. لابد أن يكون لديك الدافع لأن تتغير .. والدافع هو أنك تريد أن

تكون الأفضل والأحسن والأميز .. تريد أن تتقدم الصفوف .. تريد

أن تستعيد الثقة بنفسك .. تريد أن ترسم صورة إيجابية عن نفسك ..

تريد أن تحول الفشل إلى هزيمة .. تريد أن تحول الضعف إلى

- قوة.. تريد أن تؤكد ذاتك .. تريد أن تتخلص من عيوبك .. إذن لابد أن يكون هناك دافع قوي يتولد عنه رغبة حقيقية .
٤. ولابد أن يكون لديك القدرة على الاستبصار .. والاستبصار معناه الرؤية الداخلية ولكن بموضوعية وبدون تحيز .. وبدون إنكار أو إسقاط .. أن ترى نفسك على حقيقتها .. أن تتعرف على منطلق ضعفك قبل قوتك .. أن تتعرف على عيوبك قبل مزاياك .. أن تفهم الدوافع الخفية وراء سلوكك ولا تستخدم سلاح التبرير .
٥. أن تستمع بدون حساسية لرأي الآخرين عنك .. بعض هذه الآراء صادقة وبعضها مفرض .. ليس كل نقد لك سببه الحقد والحسد والغيرة .. بل سببه الحب والإخلاص لك .. الصديق الحقيقي هو من يصدقك .
٦. ألا تفقد الثقة بنفسك بسبب هجوم الآخرين عليك وآرائهم السلبية منك .. لجعل هذا للهجوم سبباً ودافعاً لأن تتغير إلى الأحسن .
٧. أن تختار أهدافاً واقعية يمكن تحقيقها .. لا تجهد نفسك بغايات بعيدة لا يمكن الوصول إليها .. لا تتوقع أن تتغير بسرعة .. الجهاد مع النفس هو أصعب جهاد .. والإنسان لا يتغير من النقيض إلى النقيض دفعة واحدة .
٨. لابد أن تبذل الجهد والوقت للتدريب .. مواجهة النفس صعبة .. جهاد النفس صعب .. وتغيير المفاهيم والمبادئ والتوجهات والسلوك والأسلوب صعب صعب صعب .

٩. ولذا فنحن نحتاج إلى الدعم والتشجيع .. إلى الصالحين من الأصقاء والمحبين .

١٠. وميشك عزمك وتمتلي نفسك بالأمل وتدعم روحك بالتوثب إذا وجدت عائداً إيجابياً نظير كل خطوة تخطوها نحو التغيير .. وإيضاً لن تكون مضطراً لإرضاء كل الناس .. لا يستطيع أحد أن يرضي كل الناس .. بل ومن المستحيل أن يرضي كل الناس .. فكل إنسان يرى الأمور من زاويته الخاصة وفي إطار مصلحته الخاصة .. أي يكون هو المحور ولست أنت يكون هو المركز ولست أنت .. يكون هو المعنى بالأمر ولست أنت .. ولذا فإنك إذا وضعت مصيرك في أيدي الآخرين فسوف يتعاملون معك كشئ هامشي على طرف وعيهم وفي آخر حدود اهتمامهم وحسب قيمتك في ميزان مصالحهم.

.. استند برأي الآخرين ولكن لا تخضع لهم .

.. استعن بالآخرين ولكن لا تدعهم يتحكمون فيك .. وآخر النصائح وربما أهمها : افعلها أنت افعلها بيدك .. ماحك جلدك غير ظفرك .. أنت صاحب الفكرة .. أنت صاحب الرغبة .. أنت تملك الإرادة .. إذن فليكن زمام الأمور في يدك .. لابد أن تعرف نفسك .. فإذا عرفت نفسك أمكنك السيطرة على العالم الخارجي .. لابد أن تكون أزرار التحكم في حياتك في يدك .. إذا كان جهاز التحكم عن بعد

موجود في أيدي الآخرين فيحركونك كما يشاؤون ويسيطرون عليك كما يريدون فإن تستطيع أن تتغير أبداً .. شرط التغيير الأساسي هو أن تملك هذا الجهاز في يدك .. جهاز التحكم للذاتي .. جهاز للسيطرة على العالم الخارجي .. وهذا معناه أيضاً أنك ستكون قادراً على حماية نفسك من النقد غير العادل .

.. إن ما تختاره أنت بنفسك ستكون مسئولاً عنه .. وفشلك سيجعلك تتجه إلى اختيار آخر دون تردد ودون ندم .. ولن تخاف من العواقب .

.. لن تختار معناها أن تكون مسئولاً .. وأن تكون مسئولاً معناها أن تكون إنساناً .. وأعظم اختيار هو أن تختار أن تتغير إلى الأفضل .. ولا اختيار بدون مسئولية .. وهذا هو قدر الإنسان .. وفي نفس الوقت شريف للإنسان وتأكيد على حريته .. إنها متلازمة ثلاثية تبدأ بالحرية فالاختيار فالمسئولية .. ولدعى أنني أنا الذي مددت الخيط الذي جمع هذه المتلازمة بهذا التتابع : حرية .. اختيار .. مسئولية .

.. ولابد أن يكون لديك المقدرة على أن تبدأ من جديد .. والشمس تساعدك على تبني هذا المفهوم وهو أنه في كل يوم من الممكن أن يكون هناك بداية جديدة .. فالشمس تشرق كل يوم ثم تغرب .. ثم يكون هناك بداية في اليوم التالي بداية تبدد الظلام .. ضياء يحمل للنور والدفع .

.. حتى الأزمات والصدمات والكوارث يمكن اعتبارها إيداعاً
لبداية جديدة .. بداية عظيمة .. بداية التغيير إلى الأفضل والأحسن
تحويل الضعف إلى قوة .. تحويل الهزيمة إلى انتصار .. تحويل
الكارثة أو المصيبة إلى استفادة ونفع ومكسب .. يتعرض الإنسان لكثير
من المواقف المؤسفة التي تدفعه إلى الحزن .. والحزن شيء نبيل ..
نحن نريد حزناً يضئ النفس ولا يظلمها، يبعث على الأمل وليس اليأس.

.. هذه المواقف المؤسفة مثل :

طلاق حادث مرض موت خيانة صديق خسارة
مادية فصل من العمل .

.. نحن لا نريد أن نلغي الحزن .

.. نحن لا نريد أن نلغي الألم .

.. الحزن عاطفة نبيلة .

.. والألم عقاب للذات من ضمير يقط .

.. المتبذل وجدانياً لا يحزن .

.. والذي لا يتألم لا ضمير له .

.. ولكن نحن نحذر من اليأس والندم .

.. اليأس والندم يعوقان التغيير ويمنعان البدايات الجديدة .

.. وفي الحركة الدوارة لكل الكواكب تكون نقطة النهاية هي

نقطة البداية .. إن هذه الحركة للدوارة وهي في نفس الوقت حركة

الطواف هي الحركة المعتمدة إلهياً ربانياً .. وهي تعني شيئاً واحداً
وعظيماً وهو أنه حين ننتهي لأبد أن نبداً من جديد .

.. وفي حركة الليل والنهار الناشئة عن دوران الأرض حول
الشمس فإن بزوغ الفجر يسبقه تكثيف للظلام .. أي أن الخيط الأول
للنور ينبع من قلب الظلام .. ويعلو النور تدريجياً حتى يهلك الظلام
تماماً وتتوسط الشمس كبد السماء فتقرش النور بجراه وقوه وتحد .

١. كن حراً .

٢. اختر أن تتغير .

٣. تحمل مسئولية اختيارك .

٤. لا تنتم .

٥. لا تلبس .

٦. لبدأ من جديد .

(٩) أبداً فوراً ..

أحذر أن تكون أفعالك هي ردود أفعال

.. حرية اختيار مسئولية : تلك المنظومة الإنسانية التي تؤكد على التكريم الإلهي للإنسان، مقدّره على تعمير الأرض، واستحقاقه للخلافة وتحمله الأمانة .. وهي أمانة الفعل، وأمانة المبادأة، وأمانة التغيير، وأمانة الإبداع، وأمانة البناء والتعمير .. لا يستطيع أن يختار من لم يكن حراً .. ولا مسئولية لمن لا يستطيع أن يختار .. وللحرية هي حرية الإنسان من الدخول .. من باطنه .. حرية فكره وصنق وجدانه ونقاء ضميره، وعدم خضوعه لغرائزه وأهوائه، واعتزازه بكرامته وتحريره من ذل الحاجة وطمع النفس .

.. والحر لا يخاف .. الحر شجاع .. الحر يتحمل مسئولية اختياره .. والاختيار يتم بناء على قراره .. فيفعل .. أي يبدأ بالفعل .. أي لا تكون حركته في الحياة مجرد ردود أفعال .. هو يبدأ بيلدر .. هو الذي يفكر في البدائل .. هو الذي يفكر في الحلول .. هو الذي يفعل .. وهو يفعل ما يستطيع .. ولا يفكر في مالا يستطيع .. وقطعه مبني على دراسة .. فهم .. وعي .. ولذا يضع خطة ضمن إطار إستراتيجي لوسع يشمل القريب والبعيد ومستلهما الماضي .. هو لا يخطو عشوائياً .. بل حركة هادئة .. فعل مربوط بهدف .

.. ولذا فأحد جوانب فلسفته تقوم على مفهوم الوقاية .. هو لا ينتظر وقوع الأحداث ثم يستجيب لها .. بل هو يمنع وقوع الأحداث التي قد تسببه وتؤذيه أو تعطل مسيرته .. هو لا يترك الأمور للصنفة.. وإذا لم يستطع منع وقوع مثل هذه الأحداث أو الحوادث فهو يكون على الأقل قد اتخذ من الإجراءات الوقائية ما يفسد تأثير هذه الأحداث أو للحوادث إذا وقعت أو يقلل من ضررها .

.. إنه يضع سيناريو مستقبلياً لكل شئ متوقع .. ويتصور خصمه وما يمكن أن يفعله أو يقوله .. ثم يتصور ما يمكن أن يفعله هو ليمنع خصمه من أن يقول أو يفعل أو على الأقل يُعد الهجوم المضاد لما يمكن أن يحدث .. إن الإجراءات الوقائية إما أن تردع الخصم فلا يجرؤ أن يتقدم أو تقشل خطته تماماً إذا أقدم أو تقلل من الأضرار فتجعل نجاحه مقوصاً .

.. وهذا يبين أهمية الاستعداد والتدريب ونسمع عنه بوضوح في الجيوش ونسمع أحياناً ما يسمى بالتدريب بالذخيرة الحية وهذا معناه تخيل معركة حقيقية .. وللقادة للحكماء سواء من السياسيين أو العسكريين هم الذين يضعون أمامهم كل الاحتمالات بما فيها أسوأها وأحياناً يبالبغون في الحرص أو الشك فيتخيلون الاعتداء أو الإساءة قادمة من ناحية الصديق قبل العدو .

.. والاحتياطات أو الإجراءات الوقائية تحمي الإنسان من المفاجآت .. والمفاجأة معناها عدم التوقع .. عدم الاستقرار .. عدم التهيؤ .. المفاجأة تفرض رد الفعل .. واحتمالات الخطأ والخسارة والفشل في رد الفعل أعلى لأنه يتم بانفداع وعلى عجل وبدون خطة مسبقة ويكون مصحوبا بالقلق والتوقع السيئ والانفعال الشديد والذي قد يفسد الرؤية الصحيحة والتفكير المنطقي وإذا تداعت الأمور إلى الأسوأ فإنه يؤدي إلى الانهيار .. وإذا انهيار القائد أو المسئول الأول فهذا معناه الفشل التام والنهاية المأساوية .

.. ولذا فأي قائد لا بد أن يكون سياسيا .. أي استراتيجيا .. والاستراتيجية تعني الرؤية المستقبلية للأهداف القريبة والبعيدة مستلزمة الماضي والخبرات السابقة ووضع البرنامج الزمني وإعداد الوسائل للوصول إلى الأهداف .. وأهم من ذلك هو توقع العقبات والمشكلات والأحداث الطارئة التي من الممكن أن تحدث وتعطل المسيرة .. ومفهوم الوقاية هو من أساسيات الفكر الاستراتيجي .. بل هو مفهوم أساسي ومحوري سواء في المجال العسكري أو الأمني أو الاقتصادي .. ولا نتصور قائدا عسكريا ليس استراتيجي الفكر .. ولا نتصور مسئولا أمنيا (داخلي-أو خارجي) ليس استراتيجي الفكر .. وكذلك المسئول الأول عن الغذاء وعن الماء وعن الكهرباء وعن المواصلات وهكذا .

.. ومفهوم الوقاية يحتم البدء بالفعل وليس رد الفعل .. مفهوم الوقاية يعني المبادأة .. مفهوم الوقاية يعني الاستعداد والتدريب والتخطيط ووضع البدائل .. وإذا فالمعقبة الاستراتيجية لابد أن تكون عقلية حرة قادرة على الاختيار وتحمل مسؤولية هذا الاختيار كاملة .. أي أن يكون صاحبها له قلب أسد .. شجاع .. لا يخاف .. يعترف بالخطأ .. يأخذ بالمشورة .. لديه بدائل .. حازم في التنفيذ .. حاسم في القرار .

.. والوقاية قد تكون على مستويين :

١- استعداد دفاعي .

٢- إجراء هجومي .

.. والاستعداد للدفاعي هو إجراء أقل إيجابية ولكن لا بأس به في الردع المعنوي أو تقليل الخسائر لأنه ينطوي على سيناريو كامل لرد الفعل إذا وقع الحدث من الطرف المقابل .. إذن رد الفعل في هذه الحالة أن يكون عشوائياً بل مخطط له ومرسوم بدقة وقد تم تدريب عليه.

.. أما الإجراء الهجومي فهو المبادأة بالفعل .. كالضربات التي تقوم بها لإجهاض قوة خصمك أو عدوك كلما شعرت بترديد قوتك وتعاضل خطره .. وذلك مفهوم على المستوى العسكري والأمني كان تهاجم مفاعلاً نووياً أو تضرب قاعدة صواريخ أو تقتل سياسياً أو عالماً

في المجال العسكري، أو جاسوساً، أو تحبس إرهابياً .. وهكذا .. هذه كلها مبادئ .

.. لما في مجال الحياة المدنية فإشياء السود وإصلاح الأراضي وبناء المدن الجديدة وإخال صناعات جديدة وخلق فرص عمل، كل ذلك إذا تم وفق خطة استراتيجية طويلة المدى فإن ذلك يدخل ضمن المبادئ والأفعال وليس ردود الأفعال .. أي لا ننتظر حتى يحدث فيضان أو جفاف فنبنئ سدأ، ولا ننتظر حتى يتضخم السكان فنبنئ مدناً جديدة ولا ننتظر حتى نتفاقم أزمة المرور فنقوم بإنشاء للكباري والأنفاق، ولا ننتظر حتى تتزايد البطالة وتهدد الأمن فندخل صناعات جديدة .. السياسي الذي يفكر بطريقة ردود الأفعال سياسي فاشل ويؤدي إلى كارثة .. والمدير الذي يفكر بطريقة ردود الأفعال يؤدي إلى انهيار المؤسسة التي يقودها .

.. وعلى المستوى الشخصي، وفي مجال المصالح الشخصية فإن الإنسان الناجح هو الذي يبذل .. هو الذي يقرر ويختار ويبدأ بالفعل .. يبدأ مشروعاً .. يبدأ برنامج عمل .. يوسع من دائرة نشاطه .. يعدد نشاطاته تحسباً لركود ما في نشاط ما فحينئذ يكون لديه بدائل .

.. وهو الذي يتوقع المشاكل ويضع سيناريوهات لعلاجها إما بإجهاضها أو الاستعداد لحدوثها والأولى أفضل .. فهو لا يهرب .. ولا يضع رأسه في الرمال .. بل هو يصب .. ويتحسب .. ويستعد

ويواجهه .. دائماً يبدأ شيئاً جديداً .. يأتي بفكرة جديدة .. إنه صائد أفكار .. ويأخذ قراراً مدروساً .. وينفذ .. ولا يتردد .. ومخاطراته محسوبة .. ولا يحجم .. ولا يخلف .. مقدّم .

.. لا يقول سأحاول بل يقول سأفعل .

.. لا يقول لا أستطيع أن أفعل أفضل من هذا، بل يقول أستطيع أن أفعل ما هو الأفضل دائماً، وهو فعلاً الأفضل والأحسن ويطور ويبدع .

.. وهو لا يقول ليس أمامي حل آخر بل يقول سأحاول أن أجِد بدائل .. وهو دائماً لديه بدائل .. لديه خطط احتياطية ورغم أنه متفائل إلا أنه يضع أسوأ الاحتمالات ليستعد لها .. وتوقع الأسوأ لا يفسد عليه تفاوله .. التوقع للأسوأ معناه أنه لا يريد أن يدع مجالاً لأي خطأ مهما كان بسيطاً لو تافها .

.. توقع الأسوأ لا يعني عدم الثقة بالنفس ولكن يعني الأخذ بالأحوط مع الحسابات الدقيقة.

.. وهذا الإنسان الذي يبادئ بالفعل لا يدع أحداً ينال من عزيمته، لا يدع أحداً يجر روحه المعنوية إلى أسفل، لا يدع أحداً يهزم ثقته بنفسه، لا يدع أحداً يشككه في قدراته وإمكانياته وثراء مصادره .

.. وهو أيضا لا يسمح للحالة المزاجية المتقلبة للآخرين أن تتحكم فيه .. إن جهاز التحكم موجود في يده وليس في أيدي الآخرين .

.. كما أن أحدا لا يستطيع أن يجره إلى التفاصيل التفاهة أو المواضيع الجانبية .. إن عينه دائما على الهدف الكبير، واهتمامه بالتفاصيل الهامة لا يفسد عليه الرؤية الشمولية ولا يعطله عن الحساب الزمني للقفزات نحو الهدف .. لا أحد يستطيع أن يجره إلى السوراء .. ولذلك فهو لا يمكن أن يكون ضحية لمزاج الآخرين أو لأرائهم السلبية.. كما أنه يستطيع أن يفحص بعناية هذه الآراء ويأخذ منها الصالح .

.. وهو ليس سريع الانفعال إزاء إساءات الآخرين .. لا يغضب بسهولة إذا كان الأمر يتعلق بشخصه .. إنه يدخر انفعاله ويدخر غضبه للأشياء الكبيرة المتعلقة بأهدافه الكبيرة وهو يعلم تماما أن الانفعال الشديد والغضب الحاد يؤديان دائما إلى الخسارة .. وهو لا يريد أن يخسر .. لأنه يكسب دائما .

.. وحين يبدي غضبه فإنه يضع رقبيا على لسانه .. لا يقول ما يندم عليه .. وهذه واحدة من أهم سمات الناجحين الذين يعملون والذين يباثثون بالعمل .. إنه يعرف ما يقول .. وكلماته محسوبة .. ولا يخطئ في القول .. ولا يدع لأحد الفرصة لأن ينال منه .. بسبب لفظ خاطئ تقوه به .. بينما للشخص المنفع الانفعالي هو ذلك الشخص الذي لا

يبدأ بالفعل وإنما يستجيب لأفعال الآخرين .. أفعاله دائماً هي ردود أفعال .. إنه بسهولة يشعر بالإساءة .. يلوم نفسه دائماً يخرج عن الحدود اللاتقة في غضبه ويقول أشياء يندم عليها .. هو دائم الشكوى .. وهو سريع للتأثير .. لا يثابر .. ينهزم بسهولة .. يصدر قرارات متسريعة ربما تعقد الأمور أكثر .. وهو دائماً منشغل بالتفاصيل وتوافه الأمور والتي يدفع إليها دفعا .. حالته المزاجية متعلقة دائماً بمزاج الآخرين صعوداً وهبوطاً .. ينتظر وقوع الأشياء والمصائب .. ولا يتغير إلا إذا اضطر لذلك اضطراراً .. ودائماً ينشغل بما لا يستطيع أن يفعل .

.. الذين يعتمدون على ردود الأفعال لا ينجحون أبداً .. الناجح هو الذي يبدأ .. وعادة يبدأ بشيء صغير .. ثم يكبر ويكبر .. وهو في البداية يعرف أنه لا يستطيع أن يتحكم في كل شيء .. خيوط اللعبة ليست كلها في يده .. ولذا يبدأ على نطاق محدود وذلك لأنه يؤمن أنه لكي ينجح ولكي يبدأ بالفعل أي لكي يكون حراً فيختار .. يتحمل المسؤولية يجب أن يتحكم في أكبر قدر من العوامل المؤثرة على نجاح مشروعه .. فالعناصر كثيرة ومتنوعة بعضها داخل في نطاق إرادتك وبعضها خارج عن إرادتك .. ولكي تضمن أعلى نسبة من احتمالية للنجاح يجب أن تخضع معظم العوامل لإرادتك .. والإنسان الذكي هو الذي يعرف في البداية أنه لا يستطيع أن يتحكم في كل شيء .

.. وهو يؤمن أيضاً أنه لا يستطيع أن يفعل كل شيء .. بل إن هناك أشياء خارجة عن نطاق قدراته وإمكاناته .. ولا يقدر عليها اليوم

وربما يقدر عليها غداً .. وما لا يقدر عليه اليوم يؤجله .. لما ما يقدر عليه اليوم فيبدأ فوراً .. وقد يأتي يوم يستطيع أن يفعل أشياء كثيرة ولكنه يظل يؤمن أنه مازال هناك أشياء لا يستطيع أن يفعلها ولذا يجب عدم الاقتراب منها وربما يكون هو أهل لها وجدير بها ولكن الظروف غير مواتية .. أو أن ثمة عوامل خارجة عن إرادته تعوق طريقه نحوها.. ولذا فهو يتحى عنها غير آسف ولا ندم .

.. وهو يؤمن أنه لا يستطيع أن يحصل على كل شيء .. فهو ليس طماعاً .. الطماع لا ينجح .. الطماع يسقط يوماً ما .. الطماع لا يستطيع أن يكبح جماح رغباته وشهوته .. الطماع يصاب بالتخمة التي تصيبه بالسكنة القلبية والاختناق .

.. لا يوجد إنسان مهما كان لديه من الإمكانيات يستطيع أن يحصل على كل شيء .. لا يوجد إنسان لديه كل شيء .. قد تمتلك أشياء كثيرة ولكن ينقصك شيء موجود لدى إنسان بسيط ومهما أنفقت لن تستطيع الحصول عليه .. وبالقطع لديك أشياء لا يستطيع الآخرون الحصول عليها .. أنت تملك ما لا يملكون .. وهم يملكون ما لا تملك وما لا تستطيع أن تملك .

.. ولذا لا تجلس وتفكر وتبكي وتتألم من أجل الأشياء التي لا تستطيع أن تتحكم فيها .. ولا الأشياء التي لا تستطيع أن تفعلها ولا الأشياء التي لا تستطيع أن تحصل عليها .. وتذكر دائماً أن هناك أشياء

لا نستطيع أن نتحكم فيها مثل لون جلدك وحالة الطقس واختيار أبويك
ومكان ميلادك .

.. وإليك تلخيصاً لمفهوم الفعل ورد الفعل :

- ١ . الحرية والاختيار والمسئولية تحمل الإنسان أمانة الفعل .
- ٢ . الحرية، هي حرية الإنسان من داخله، حرية فكره، وصدق وجدانه ونقاء ضميره وعدم خضوعه لغرائزه وتحرره من ذل الحاجة وطمع النفس واعتزازه بكرامته .
- ٣ . صاحب الفكر الاستراتيجي يؤمن بمفهوم الوقاية .. الوقاية تكون على مستويين :
 - استعداد دفاعي .
 - إجراء هجومي .
- ٤ . صاحب الفكر الاستراتيجي نجاحه يعتمد على المبادأة بالفعل وليس رد الفعل .
- ٥ . قل دائماً .. أستطيع أن أفعل كذا، وأستطيع أن أفعل الأفضل، ولدي بدائل .
- ٦ . الإنسان الذي يبدأ بالفعل لا يفضى بسهولة ولا يستتار ولا يخطئ في القول .
- ٧ . الناجح يبدأ بشيء صغير لأنه يؤمن أنه لا يستطيع أن يتحكم في كل شيء ولا يستطيع أن يفعل كل شيء ولا يستطيع أن يحصل على كل شيء .

٨. والناجح لا ينشغل بما لا يستطيع أن يفعل ولا بالتفاصيل غير الهامة والدقائق التافهة .

(١٠) ضع نظاما صارما لحياتك .. رتب أولوياتك

متى تقول لا ؟

إذا اطلعت على المذكرات الخاصة للعظماء فى شتى المجالات والتي تحكى قصة حياتهم للشخصية وبالأذات كيف نجحوا وتميزوا وتفوقوا وتقدموا الصفوف ستكتشف أن واحدا من أهم عوامل نجاحهم أنه كان لكل منهم نظام خاص فى العمل. وأن تطبيق هذا النظام كان يتسم بالصرامة أى الالتزام الشديد فى التطبيق وعدم التنازل أو التهاون مهما كانت الأسباب، وأن قلب ذلك الرجل الناجح كان يتحول الى قطعة من حديد لا تستجيب لأى مؤثرات خارجية إذا كان الأمر يتعلق بنظام العمل . وإذا لقيت هذا الإنسان الناجح خارج نطاق العمل فقد يكون شخصا مختلفا فى رفته ودمائته ومرونته وتسامحه وتنازله وقد يكون له أسلوبه المختلف فى إدارة حياته للشخصية ولكن إذا جئنا للعمل فالأمر مختلف والأسلوب مختلف والعلاقات مختلفة . وإذا قلنا قلبه من حديد فهذا لا يعنى القسوة ولكن يعنى الحزم الشديد فى تطبيق النظام الذى وضعه لأداء العمل لأنه يرى ومع حق أن هذا النظام هو أساس النجاح . أى لا نجاح بدون نظام . لا نجاح بدون أسلوب خاص فى إدارة العمل .

.. ورغم تقدم علم إدارة الأعمال وتعدد الكتب التى تحدد علم الإدارة وأساليب التطبيق العلمى وبرامج التدريب المختلفة إلا أنه يظل

لكل إنسان أسلوبه الخاص . والأسلوب الخاص ينبع من الفلسفة الخاصة. الفكر الخاص . من أسلوب الحياة الخاصة . من مكونات الشخصية أى الطابع للشخصى . وتستطيع أن تكتشف أن لكل أسلوبه . لكل طريقته . ولكل روحه . والروح هى قوة محركة . الروح هى المناخ الذى يفرضه . هى المشاعر التى يبعثها هى الحماس الذى يشعله. هى الفكر الذى يجعل الآخرين يؤمنون به . هى فلسفته التى يطبقها فى العقول فتصبح دستوراً ومنهجاً للعمل .

.. ولولا أنه يتمتع بسمات القائد لما استطاع أن يبعث الروح لدى الآخرين . فأى إنسان ناجح هو قائد بالفطرة . نقول بالفطرة سواء رضينا لم لم نرض لا يمكن أن نعلم أحدا كيف يكون قائدا إنها موهبة قدرة خاصة . سمات فى الشخصية.

.. وللقائد هو المحور، هو قوة الجذب المركزية . هو الذى يشد الجميع نحوه لينتظموا داخل إطار هو يحدده ويفرض نفوذه فى محيطه . وبالتالي فهو قوة . إذا وقف فى المركز يلتفون حوله وإذا وقف فى المقدمة يتبعونه. وإذا اعلت على منصة تشرئب الأعناق وترتفع الرؤوس نحوه وفى اتجاهه .

.. إن فن إدارة الناس يحتاج الى قائد . أى تلك القوة التى تجمع الناس وتجعلهم ينتظمون فى صفوف ودخل إطار أو تجعلهم يتحركون وفق خطة، وتلقى الهوى الشخصى لكل منهم وتمنع الحركة الشخصية

لكل منهم حيث يوجد نظام وحيث توجد خطة وحيث يوجد أسلوب عمل .
ولا يستطيع أحد أن يحيد عن ذلك .

.. ومن يخرج عن النظام يلفظه العمل فوراً أو بمعنى أنق يلفظه القائد إذ لا تهاون لأن القلب قد قد من حديد . وهذه نقطة جوهرية فى النظام . وهى أن لا تهاون مع من يخرج على النظام . وذلك - وتلك نقطة جوهرية أخرى لأن النظام محكم ودقيق ولكل عمله وأى خلل عند نقطة معينة أو موقع يسرى تأثيره الى بقية الأجزاء . ويصبح القائد هنا هو راعى النظام أى الذى يتابع التخطيط ويرصد الخطأ ويتعامل بشكل فوري وحازم مع هذا الخطأ دون تفاوض عنه ودون قبوله على مضض أو دون تسامح وهذا يكون مفهوماً لدى الجميع فى نطاق العلاقات الشخصية فى العمل . أنه لا تهاون مع الخطأ . وذلك لأن هناك هدفاً وهناك خطة للوصول الى هذا الهدف . وهذا يحتاج الى تعاون الجميع . ولهذا فالتهاون غير مقبول . وفرض الإرادة الشخصية غير مقبول . واتباع الهوى الشخصى غير مقبول والحرية الشخصية مرفوضة .

.. وحسابات الوقت دقيقة بل فى غاية الدقة . إنه فن إدارة الوقت . ومهما تطورت الأساليب إلا أن الحقيقة تظل هى : لا وقت ضائع والوقت يقاس بكمية الإنتاج يراعى نفة الإنتاج فى حسابات

الوقت. أى أنها مسألة كمية وكيفية . فعين على عقارب الساعة، وعين أخرى على كم الإنتاج وجودة الإنتاج .

.. وصاحب العمل الناجح ينشد للكمال . أى توجيه كل طاقته وإمكانياته للحصول على أعلى درجة ومستوى من الأداء الذى يؤدى الى أحسن النتائج . ولهذا فكل يجب أن يعمل بأقصى طاقته مستغلا أقصى إمكاناته . لا أحد يعمل بنصف جهد . ولا أحد يعمل بنصف قلب . استثمار كامل للوقت والجهد . ثم تكفى أهمية روح القائد فى بحث الحماس والإخلاص والولاء . وهنا تكفى عبقرية الجمع بين صرامة فرض النظام وبين نشر الحب بين الإدارة والعاملين ثم بين العاملين بعضهم البعض . ويتحول العمل الى عبادة .. وإلى ضرورة لتوازن للنفس وسعادتها . وإلى استقرار الحياة الشخصية على المستوى العلى . إذا من الضروري أن يحقق العمل الإرتقاء المعنوى والقدارى لكل العاملين .

.. ثم نأتى الى نقطة جوهرية أخرى ونحن نتكلم عن النظام نرى أن عقل القائد، كالحقبة التى تحوى عشرات الأشياء ولكن لكل شئ موقعه ومكانه الذى لا يتغير وأنه يتولد فى هذا المكان ليس لسبب عشوائى ولكن لسبب موضوعى . هناك فكرة من وجوده بهذا المكان لأنه يرتبط بوجود شئ آخر فى مكان آخر .. أى توجد شبكة اتصالات هادفة . نظام تتابعى معين .. شئ قبل الآخر . وشئ بعد الآخر

وصاحب هذه الحقيقة يستطيع أن يفتحها في الظلام أو وهو مغمض العينين وتصل يده إلى الشيء الذي يريده دون عناء .

.. ثم نأتى إلى أهم النقاط وهى أن كل شئ فى هذه الحقيقة ضرورى . الإنسان الناجح لا يحتفظ بالأشياء غير الهامة وغير الضرورية . لكل شئ فى الحقيقة أهميته واستخداماته والتي لا يمكن بأى حال الاستغناء عنها . لا يمكن أن يغفل الاحتفاظ بشئ هام ولا يمكن أن يحتفظ بشئ غير هام لو غير مطلوب لو غير ضرورى . وكلما زاد نكاه الإنسان الناجح وكلما زادت خبرته كان أكثر على التعرف على القيمة النسبية للأشياء واحتوت حقيقته على الأشياء القيمة جدا .

.. واختيار الأشياء التى توضع فى الحقيقة مبنى على الأولويات . وكذلك ترتيب الحقيقة مبنى على الأولويات .. ويتم الاختيار فوق هذا المبدأ فيحمل شئ معين رقم (١) أى أنه على رأس قائمة الأشياء التى ستوضع فى الحقيقة . ثم إن هذا الشئ سوف يوضع فى المكان رقم (١) أى المكان الذى يؤدي منه كبر الأولويات حيوية .. ثم يعقب ذلك الشئ رقم (٢) ثم (٣) وهكذا إلى أن نصل إلى درجة تمنلى فيها الحقيقة وهنا يعرف القائد أو الإنسان الناجح أو الإنسان العظيم متى يقول كفى . فلنتوقف عند هذا الحد . لأن أى شئ زائد عن قدرة الحقيقة سوف يزحمها وسوف يفسد النظام . إذن الأولويات ليس بمعنى فقط أن

رقم (١) يأتي قبل رقم (٢) ولكن أيضا متى نتوقف . وكيف نحافظ على النظام وننجيه من الازدحام والتداخل والتأثير السلبي المتبادل والشوشرة وإضاعة الجهد بدون طائل وإضاعة الوقت . أى فوضى تؤدي إلى إضاعة جهد وإضاعة وقت . وجود أى منتج تصب تبعاً لأربعة أشياء:

- القيمة المادية لمكوناته .

- الدقة فى صنعه .

- الجهد المبذول .

- الوقت المبذول .

الاختيار للأولويات وترتيب الحقيقة يوفر الجهد ويوفر الوقت . والتوفير هنا معناه إمكانية استخدام هذا الجهد وهذا الوقت فى مزيد من الإنتاج وبذلك تزيد القيمة الفعلية لأى منتج سواء إذا كان منتجا ماديا فى الصناعة أو منتجا خدماتيا فى التعليم أو الصحة.

.. والقيمة المادية تحددها طبيعة المادة .. صفيح أو ذهب .

.. والدقة فى الصنع تحددها مواصفات معينة تؤدي إلى الأداء الأكمل والأفضل للوظيفة.

.. والجهد المبذول بمعنى أن بذل الجهد المطلوب للحصول على أفضل منتج . وهو جهد محسوب . وما يزيد عليه فهو جهد ضائع وعادة ما يكون . ذلك بسبب الفوضى (عدم وضوح الهدف عدم وجود خطة ضعف المتابعة اضطراب علاقات العمل) .

.. والوقت المبذول بنفس فكرة الجهد المبذول . النجاح هو من
يجيد ترتيب حقيقته . النجاح هو إنسان ماهر فى اختيار الأولويات .
.. لا يمكن إطلاقاً أن يأتى رقم (٢) قبل رقم (١) .

.. وهم لا يفعلون ذلك فى نطاق العمل التنفيذى فقط ولكن يشمل
أيضاً كل حياتهم .

.. وتحديد الأولويات ليس أمراً سهلاً بل يكتنفه صعوبتان :
• للصعوبة الأولى هى الصراع على رقم (١) ما بين رسالة هذا
الإنسان فى الحياة وبين مصلحته ونفعه الشخصى .
• الصعوبة الثانية على الصراع على رقم (٢) ما بين احتياج العمل
من وقت وجهد ومال وبين راحته الشخصية ومتعته .
.. إن الاختيار يحتاج الى شجاعة . يحتاج الى توضيحية ..
الاختيار يعكس فلسفة شخصية واتجاها فى الحياة .
.. والتوضيحية قد تشمل المنفعة الشخصية المطلقة فيضع الإنسان
قبلها رسالته فى الحياة والتي يؤكد من خلالها ذاته وإنسانيته وأحقيقته
بالحياة .

.. وقد تشمل التوضيحية أيضاً راحته ومتعته واسترخاءه والأشياء
التي يحبها .

.. والصراع بين الوقت المطلوب للواجبات الإنسانية وبين الوقت الذى يحتاجه العمل .. قد يهمل إنسان أسرته الصغيرة وأسرته الكبيرة ويستغرقه العمل تماما، وقد يضحى إنسان آخر ببعض الوقت من عمله لأداء مثل هذه الواجبات أو لأداء دوره كلب أو كمين .. هذا يجعلنا نعود مرة أخرى إلى موضوع الأولويات والتضحيات وقدر الشجاعة المطلوب فى ترتيب هذه الأولويات .

.. ويبدو أن الأمر يتوقف أساسا على حسن استغلال الوقت .. وإن هناك أسلوبا اقتصاديا فى إدارة الوقت بحيث لا يكون هناك وقت ضائع على الإطلاق . كل دقيقة تستغل استغلالا حسنا بحيث يتسع الوقت لأشياء كثيرة دون تراحم ودون ضغوط واعطاء كل ذى حق حقه وعدم إسقاط شئ هام أو عدم تفضيل شئ هام على شئ آخر هام .

.. والناجح الحقيقى لا ينسى نفسه فيما يتعلق بضروريات استمراره عضويا ونفسيا بصورة صحيحة سليمة تتيح له أقصى كفاءة فى العمل . فهناك وقت كاف للنوم والاسترخاء وممارسة الرياضة وسماع الموسيقى، ووقت للحياة الاجتماعية على مستوى المتعة الشخصية وعلى مستوى التسهيلات الخاصة بالعمل، وكذلك وقت للحياة الأسرية والواجبات الإنسانية .. أما باقى الوقت ففى العمل الجاد المضمنى الشاق .

.. إنن الأمر يتوقف على الاستغلال الأمثل للوقت بحيث لا يكون هناك وقت مهدر . ثم يتوقف بعد ذلك على وضع قائمة الأولويات . والتي بالضرورة ستشمل بعض التضحيات وهذا يتطلب شجاعة ولكن بشرط أن يرفع الإنسان نفسه وينخر الوقت اللازم لاستمراره بحالة صحية طيبة وحالة مزاجية صافية تنتج له ذلك العمل الشاق والمستمر دون إنقطاع لأسباب مرضية ناشئة عن إهماله .

.. وأحد الأشياء الهامة المرتبطة بتنظيم الوقت هو كيف يقول الإنسان "لا" للآخرين .. فالآخرون قد يقتحمون حياتك بدون استئذان إما لعدم إياقة منهم أو لأنهم لم يعتادوا للنظام لو لأن هذا هو أسلوب الحياة للذى يحكم مجتمعا من المجتمعات . هنا يحق لك أن تقول لا .

- ♦ لا لأى شخص يريد أن يراك دون تحديد موعد سابق .
- ♦ لا لأى شخص يريد أن يراك فى موعد يريد هو تحديده يتعارض ذلك مثلا مع وقت نومك أو ممارستك للرياضة .
- ♦ لا لأى شخص يريدك أن تعمل فى وقت راحتك
- ♦ لا لأى شخص يريد أن يدعوك لمناسبة ما دون أن يعطيك إخطارا قبلها بوقت كاف .
- ♦ لا لأى شخص يثرثر ويتحدث عن مواضيع تافهة أو تفاصيل غير مطلوبة ويغضب اذا لم تسمعه .

- ♦ لا لآى عمل تحقق منه كسبا فعليا اذا كان ذلك سيكون على حساب صحتك وزائدًا عن برنامج عملك الدقيق .
- ♦ لا لآى شخص اعتاد على عدم الالتزام بالمواعيد مما يضيع وقتك فى الانتظار .
- ♦ لا لآى زميل يخرج عن نظام العمل فيضيع بعض وقتك
- ♦ لا للمكالمات للتليفونية غير الهامة التى تأتى فى أوقات غير مناسبة كوقت النوم .
- ♦ لا للشخص الكبير أو المسئول الذى يستهين بوقت الناس استنادا لمركزه القوى . فاحترام الوقت لا يفرق بين كبير وصغير .. والكبير الذى يستهين بوقت الآخرين هو فى حقيقة الأمر صغير .
- ♦ لا للزيارات الشخصية (اصدقاء وقارب) دون موعد سابق أو حتى بدون إخبار بها .
- ♦ نعم فقط للأزمات والحالات الطارئة التى يحتاجك فيها الآخرون.
- .. قد يفضب منك بعض الناس ولكن هذا أمر غير مهم فى سبيل نجاحك وفى سبيل راحتك الشخصية .
- .. سيعتاد الناس بعد ذلك على أسلوبك وسيحترمون طريقك .
- .. المهم ألا تنهالون .
- كن صارما فى عملك .
- ضع نظاما تفرضه على الجميع بعد استشارتهم ومشاركتهم .

- لا تسمح لأحد بأن يخرق هذا النظام .
- فى نطاق العمل فليكن قلبك من حديد فى عزل أى إنسان لا يلتزم .
- ضع أولويات حياتك .. ثم أولويات عملك
- جودة أى منتج هى : القيمة المادية لمكوناته، الدقة فى صنعه، الجهد المبذول، الوقت المبذول .
- تعلم متى تقول لا .

(١١) كن محباً لكل الناس .. فلينجح الجميع

.. الناس سعداء لأنهم قرروا أن يكونوا سعداء . إنه قرار بالسعادة. قرار بالنجاح . حياتك مجموعة من القرارات تتخذها بنفسك ولا يملئها عليك أحد .

.. والقرار الذي سأنصحك باتخاذَه قد يكون غريباً .. ولكن اسأل كل العظماء والناجحين للشفاء وسيؤكدون لك صحة نصيحتي وأنهم هم أنفسهم يعملون بها منذ أن بدلت حياتهم .

..أريد أن تقرر أن تكون سعيداً وأن يكون كل الناس سعداء . أن تنجح وأن ينجح معك كل الناس . أن تكسب وتربح وتتصرف وأن يكسب ويربح ويتصرف معك كل الناس . أن تتمنى الخير لنفسك ولغيرك في نفس الوقت . وأن تحب لغيرك ما تحب لنفسك . فليكن شعارك الخير للجميع . لا نريدك أن تقدم الآخرين على نفسك فهذا يثار لا يجوز إلا للمحتاجين والضعفاء، ولا نريد أن نقل فيك روح المنافسة فهي التي تبعث على مزيد من الاجتهاد والإبداع والإتقان، ولا نريدك زاهداً بل اعمل لنديك كذلك تعيش أبداً حتى تعمّر الأرض ولا تنس نصيبك من الدنيا . وحين ننصحك بتبني الخير للآخرين قدر تبنيه لنفسك وتمنى النجاح والمكسب والربح للآخرين مثل تمنى كل ذلك لنفسك تعرف أن ذلك أن يعوقك عن التميز والتفوق والتقدم فليس هناك تعارض بين نجاحك والآخرين . بل العكس فإن نجاح الآخرين سيدعم

نجاحك مثلما أن نجاحك سوف يدعم نجاح الآخرين وستكون هناك مساحة لأن تتقدم الصفوف لو يتقدمها غيرك وهذه المساحة من التميز والتفوق والتقدم يكون سببها الفروق الفردية التي جعلها الله بين البشر .. بافتراض أن الجميع سيبنلون أقصى جهودهم فسيظل هناك فرصة لأصحاب الصف الأول ويأتي بعدهم للصف الثاني . هذا لا حيلة لنا فيه. وهذه حكمة الله .. أن تكون هناك فروق فردية، ودرجات من العطاء وتنوع المواهب والقدرات والإمكانات وتعدد أشكال الرزق واختلاف مستويات النجاح وتباين أقدار وقدر الناس . وجعلنا بعضكم فوق بعض درجات . ولكن الفضل الحقيقي كل الفضل يكون للتقياء . التقوى هي معيار التفاضل ودرجة الفضل .

.. ما قيمة أن تحب للآخرين ما تحب لنفسك . ما فائدة أن تبيع ويربح معك الآخرون ؟ ما أهمية أن تعم السعادة ويرفرف الحب ..؟

.. الإجابة : أننا بذلك نضمن لك أنت شخصيا والمجتمع بأسره الأمن والسلام والسلامة . وسيوفر لك المناخ الصحي النظيف لكي تبرز وتبذل مزيدا من الجهد لتحقيق أوضاعا أفضل دون أن تخشى حسد وحقد الآخرين ودون أن تخشى طعنات الظلام . إن هذا سيحد من العنف ومن الشر .. الأمان لك وللآخرين . السلام لك وللآخرين .

.. ما فائدة ذلك ؟

- إن يحاول أحد أن يكون مكسبه على حساب مكسبك .

- ان تكون المنافسة دافعا لأن يحاول أحد أن يضعفك . بل ستأخذ
المنافسة المعنى الإيجابي لها وهي أن يحاول هو أن يتفوق لا أن
يضعفك . ان يكون تفوقه على حساب ضعفك .

- ان يكون الزهو لأن الآخرين جاعوا من بعده . بل الزهو سيكون
لأن النجاح جاء من خلال الوسائل الشريفة وبعد تعب وكد، وليس
على حساب أحد، ولم يُضَر أحد، ولأن التفوق جاء بسبب الاستعداد
للخاص والإمكانات الفردية والموهبة الإلهية .

.. ذلك ما نسميه بالمنافسة الشريفة . وهذا هو نجاح الأقوياء ..
وذلك هو تميز العظماء . وهذا معناه أن النجاح العظيم والمستمر، أى
النجاح الحقيقى لابد أن يستند إلى قاعدة أخلاقية . ولابد أن يستند أيضا
إلى قوة داخلية تكبح جماح الشهوات وتسيطر على النوازع العدوانية،
وتنشط طاقات الخير الدفينة فى النفس .

.. إذن المنافسة الشريفة تحتاج إلى قوة . شجاعة . ثقة بالنفس .
الرؤية الجميلة للذات . للرضا والضياع المعنوى . ويرد كل ذلك إلى
تقوى الله والنشأة الطيبة والأصل الطيب .

.. الأمر يحتاج إلى جهاد مع النفس وحسم الصراع لصالح
الخير، وقناعة عقلية بأن السلام الاجتماعى نبعه الحقيقى الشيع الروحى
للناس، ومرده المنطقى لانتشار الحب بين الناس والذي يدفعهم إلى تمنى
الخير للجميع .

.. هذا القانون الذى يحكم العلاقات الشخصية، ويحكم علاقات العمل ويحدد المضمون الحقيقى للمناقصة الشريفة، هو قانون غير مكتوب. ولا توجد محاكم تحاسب من يخالفونه . ومن يخالفه لا يسجن وإنما يُلَفَظ وينبذ ثم يخسر ويفقد ويفشل ويسقط . وتلك هى النهاية الطبيعية للحسد والحقد وتمنى زوال نعمة الآخرين والعمل على إفشالهم. .. بعض المجتمعات تعمل بهذا القانون غير المكتوب . وهى مجتمعات تتمتع بالأمن والسلام والوفرة وترتفع رفعتها السعادة . وبعض المجتمعات الأخرى تحتاج إلى القانون المكتوب الذى يحاسب الناس على سلوكهم الخارجى وليس ضمائرهم . إنه قانون يحمى الأفراد من العنف الظاهر والباطلجة السافرة ولكنه لا يحمى من الدس والوقيعة والضرب تحت الحزام والطعن فى الظهر، ولا يقي الإنسان من السم الذى يدمس فى العسل . إنه قانون لا يهذب النفس ولا ينقيها من الشرور. وتجد هؤلاء لا يسعدون لنجاحهم بقدر سعادتهم لفشل الآخرين ونجاحهم يقاس بدرجة فشل الآخرين. ومن هنا تغلى الصدور وتشتعل النفوس ويتربص كل إنسان بأخيه يمنع عنه الخير ويدفع بالشر إلى ناحيته ويتفنن فى إيذائه وإيلاجه . وتمتحيل الحياة إلى نقمة ويعم الخوف ويمتنع السلام وتجهد العقول والأبدان ويلهث الناس تعباً وخوفاً، ويجنى الأشرار ثمار ذلك المناخ نجاحاً زائفاً كغفائيع الماء المنقخة بالهواء واللى سرعان ما تنفجر وتتدحر تماماً .

.. والحديث النبوى الشريف " لا يؤمن أحدكم حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه " يعرض لمرأ غلية فى الخطورة والأهمية إذ يعلق إيمان الفرد بحبه للآخرين . أى لا إيمان لمن يسعى لإفشال أخيه والحط من قدره والإقلال من شأنه ورسم الخطط لإيذائه وتعطيله ووضع العقبات فى طريقه لو الإساءة لسمعته عن طريق الإشاعات التى تؤثر على مساره .

.. كما أن ربط القضية الإيمانية بحب الأخ لأخيه تعنى أن حياة الشعوب تكون معرضة للخطر إذا عمت الكراهية وانتزعت للرحمة من القلوب وتوحشت النفوس . وهنا ينقلب الإنسان ليصبح عدو نفسه . ويأتى الانهيار من الداخل وليس من الخارج . وهذا هو سر الخراب الذى يصيب بعض المجتمعات على كل المستويات السياسية والاقتصادية والإنتاجية والتعليمية فينخر السوس فى كل مؤسسات الدولة وتتداعى أركانها وتتهار أعمدتها . فإذا أردت أن تحطم أمة فلا داعسى لأن تهجم عليها بالجيش من الخارج ولكن سلط أهلها بعضهم على بعض ليتشاحنوا ويتباغضوا ويكره بعضهم بعضا فيجتهد كل واحد منهم لجر أخيه إلى الوراء وإسقاطه فى بئر الفضل . وإذا غرقت سفينة لا ينجو أحد . وإذا وصلت إلى بر الأمان فالجميع يربحون حياتهم وأموالهم .

.. وفى مجتمع المحبة تعم الثقة فى كل أشكال التعاملات وتصبح الكلمة ميثاق شرف ولقوى من أى عقد قانونى ويصبح الوعد أنفذ بدون أى قيود ورقية تتوعد المخالفين .

.. ومن الناحية الاقتصادية فإن النجاح معد والقوى بين الأقوياء أفضل من القوى بين الضعفاء . والأقوياء يثرى بعضهم بعضا أما الضعفاء فيجرون القوى إلى صفوفهم ليصبح مثلهم ضعيفا هزيعا . والنجاح ليس مسألة نسبية بحيث تكون ناجحا قياسا إلى فشل الآخرين بل هو قيمة مطلقة تتعاضد مكانتها وسط بقاة من نجاح الآخرين فالنجاح يقاس إلى نجاح ولا يقاس إلى فشل . والنجاح الذى يقاس إلى نجاح يحدد مدى التميز والتفوق وفى هذا فليتنافس المتنافسون مثل الذين يتنافسون فى العمل من أجل التقرب إلى الله وعمل الخير .

.. إن شرايين اللطمانية التى تحمل دماء المحبة تصل إلى كل خلايا المجتمع فتتشمش جميعها ويصير جسد الأمة صحيحا قويا معافى قادرا على العمل والإنتاج والإبداع .

• كن منافسا شريفا .

• لا تشعر بالتهديد من الآخرين . ثِق بنفسك، اسعد لنجاح الآخرين.

• امتدح نجاح الآخرين .

• تذكر أن غير الأمنين هم وحدهم الذين يشعرون بالغيرة .

- ♦ المنافسة تصبح مرة إذا كنت تشعر أن قيمتك تتحدد فقط بالفوز
- ♦ وإذا كنت تهدف فقط إلى أن تكون فوق الجميع .
- ♦ إذا كان هدفك هو إضعاف الآخرين من أجل أن تتفوق عليهم
- ♦ سيخرج منك أسوأ ما عندك وستضعاف مخاوفك .
- ♦ لا تقارن نفسك بالآخرين . إننا جميعا مختلفون . أن تبني حياتك
- ♦ على المقارنة مع الآخرين أمر مجهد يعطلك عن النجاح الحقيقي .

(١٢) كن مخلصاً لمن تحب ..

الثراء الحقيقي هو حب الناس

ثروتك الحقيقية هي الناس الذين يحبونك . أنت غنى بالناس .
أنت غنى بالعلاقات الحميمة الدافئة . إنها تجعل للحياة طعماً آخر .
والذى يحبك يؤمن بك ويحترمك ويقدرك . والذى يحبك يخلص لك .
والذى يحبك يفعل أى شئ من أجلك إلى حد التضحية . وذلك مكسب
أى مكسب . الثروة ليست مالا فقط . الثروة صحة . ذكاء . علم وأيضا
اصدقاء ولحباء . وأن توفق إلى إنسان يحبك فهذا نجاح . بعض الناس
قادرون على أسر القلوب والبعض الآخر لا يستطيع . والقبول من عند
الله . والقلوب وما تحب وتهوى . ولكنك تستطيع أن تبذل جهودا لتؤلف
للقلوب من حواك .. لابد أن تتعلم كيف تجذب الناس ناحيتك . فلتدخل
ذلك ضمن استراتيجيتك للنجاح . لا نجاح بدون الناس . ولا طعم لنجاح
بدون الناس . الناس شهود على نجاحك . ويجب أن يستفيد الناس من
نجاحك . ولحسنكم أنفعكم للناس .

.. كلنا مشغولون برفع رصيدنا فى البنوك ولكن لابد أن ترفع

رصيدك عند الناس دائما.

.. فى البداية لابد أن يصدقك الناس . وأن يشعروا بإخلاصك ..

إن ذلك نصف الطريق إلى السوب الناس . وتلك أخلاق النبلاء
والعظماء . ولا نجاح حقيقى إلا إذا استند على قاعدة الصدق

والإخلاص. قل للصدق وأخلص في كل ما تقول وما تعمل . الناس لديها رادار للتعرف على مدى صدقك وإخلاصك . خذاع الناس لوقت طويل صعب . قد تستطيع أن تخدعهم على المدى القريب. ولكن لا يمكن بل ومن المستحيل أن تستمر في خداعهم .

.. فإذا كنت صادقاً مخلصاً فالحياة تطيب معك . لأنها تكون حياة لمة . كزوج أو كصديق أو زميل أو شريك .. كل أشكال التعاون معك تصبح مصدراً للخير . ويكون الإثراء متبادلاً إذا كنتم على نفس الدرجة من الصدق والإخلاص . والإثراء إما روحى أو لومادى .

.. والإثراء للروحى يتمتع به معاً الزوج مع الزوجة والصديق مع الصديق . تصبح الحياة ممتعة لأن فيها مشاركة . والمشاركة فى حد ذاتها تحقق متعة للإنسان أى أن نكون معاً ونحن نمارس الحياة .. الوحدة تفقد الإنسان نصف المتعة .. لأن نصف المتعة فى المشاركة والنصف الآخر من المتعة هو فيما نحن بصدد أى للموضوع ذاته . موضوع المشاركة .

.. و الحياة ممتعة حقاً وبها العديد من الأشياء الجميلة . ولكن المتعة تتضاعف أو تكتمل بوجود شريك .. رفيق .. حبيب .. زوج أو صديق . والزوج لا يغنى عن الصديق . والصديق لا يغنى عن الزوج. أنت تحتاج للثنتين معاً . كل منهما يلبي احتياجات روحية ونفسية معينة

لا يستطيع الآخر تلبيتها . وفى ذلك هناء وسعادة واستقرار واستمرار
لرحلة الحياة بأقل قدر من الكدر والضجر والألم .

.. ومن يحبك يجعلك ترسم صورة جميلة عن ذاتك . ترى نفسك
جميلاً ومكتملاً . ترى نفسك إنساناً هاماً له دوره الأساسى فى الحياة بل
تكون أنت محورا لحياة من يحبونك . وكم هو رائع أن يشعر الإنسان
أنه محور حياة إنسان آخر وهذا سوف يكسبك ثقة بنفسك .

ومبادلة الحب تحقق أقصى درجة من المتعة الروحية والنفسية..
إنها سعادة ما بعدها سعادة تتحقق من خلالها الإثارة والنشوى والأمل
والحماس والحيوية والتدفق والنشاط والعافية وترى الجمال فى كل ما
حولك وتحب كل ما حولك .

.. وهذا يشملك بصفاء ذهنى وقدرة على التفكير الهادف وحل
المشكلات والإبداع فتزداد خبرة ومهارة ويتراكم نجاح فوق نجاح لتصل
إلى القمة لو بالقرب من القمة لأن الطموح سيملوك .

.. مطلوب منك أن تحافظ على من تحب . لا بد أن تبذل جهداً .
الشجرة تحتاج إلى رعاية لتنمو وتثمر . لرع الحب الذى بينك وبين
زوجك والحب الذى بينك وبين صديقك . لدعمه دائماً . عززه فى كل
وقت . بالكلمة الطيبة . وكما يقولون فإن كلمة طيبة واحدة تكفى ثلاثة
شهور من الشقاء . اظهر الاهتمام الصادق . قدم هدية .. لكتب خطاباً

رقيقاً . ردد دائماً أنك محظوظ بهذه العلاقة .. امتدح صدق وإخلاص الطرف الآخر . لأن ثمة أشياء صغيرة تحقق مسعادة كبيرة .

.. كن بجانب من يحبوك وقت الشدة . لا تتركهم أبداً . قدم كل ما عندك من مساعدة لا تبخل بشئ . ضح بالوقت والمال وايدل مزيداً من الجهد . التعاطف وحده لا يكفي وإنما ضع نفسك مكانه لتستشعر آلامه وأحزانه وذلك ما نسميه بالتعاطف وليس مجرد التعاطف .

.. وصديقك هو من يصدقك .. قل له الحقيقة دائماً لا تزرق له الكلمات .. ولا تضلله بالمبالغة . ولا تضعف همته بنقدك له . نقدك لمن تحب هو رسالة حب . رسالة خوف عليه . قل له الحقيقة ولكن اختر الالفاظ المناسبة والألفاظ الرقيقة الدالة على حبك وإخلاصك دون أن تبعد عن المضمون الحقيقي . ولا تقل له رأيك ثم تمضى بل أبق بجانبه . أعطه النصيحة المباشرة .

.. قل له ماذا يفعل دون أن تملأ عليه لو تأمره . تابع معه التطورات . لا بد أن يشعر أن مشكلته هي مشكلتك أنت الشخصية .

.. وحافظ على سر صديقك . لا تنقل أخباره لأحد لا تشرثر..
الثرثرة ليست من شيم الناجحين والعظماء . للثرثرة هي من أهم سمات الإنسان التافه الذى يملك وقتاً لا يعرف كيف يستغله . بعض الناس يتطوعون بنقل الحكايات والأخبار دون أن يسألوا . إنهم يعطون

لأنفسهم أهمية زائفة بأنهم يعرفون وبأن لديهم معلومات . لا تنشق بالثرائر . ولا تنتمنه على أسرارك . لأنه سينشرها دون وعسى ودون قصد سيئ . ولا خير فى الصديق للثرائر ، ولا خير أيضا فى الشريك للثرائر .

.. والشراكة غير الصداقة ولكن لها أيضا قواعدها وأخلاقيتها .. وهى تتطوى على مصالح مادية . عمل مشترك .. أهداف واحدة.. اتفاق على خطة مشتركة .. قد يكون اثنين أو ثلاثة أو أربعة أو فريقا صغيرا أو كبيرا أى جماعة .. والاقتراض فى هذه الحالة ألا تتعارض المصالح وإنما تتفق خطة وقلبا مخيلة وخبرة . أحلاما وواقعا .

.. ولذا لابد أن تهيمن روح الجماعة على مجموعة الشركاء ولابد أن نؤمن أن اثنين معا من الممكن أن يصلا لحلول أفضل مما كان يستطيع كل واحد بمفرده . ولابد أن نتعلم كيف نتعاون وكيف ننسق مع الجميع .

.. وفى نطاق الشراكة لابد أن نقبل أن من حق كل إنسان يكون مختلفا . الاختلاف لا يعنى أننا نستطيع أن ننسق معا . لابد أن نحترم الفروق الفردية .

.. والناجحون يعرفون أن الخلاف قوة وليس ضعفا . أو هم يستطيعون تحويل الخلاف إلى قوة لمضاعفة المكاسب . الخلاف معناه

إثراء معرفى خبراتى وحين نختلف لأننا مختلفون يكون أمامنا ثلاثة طرق .

.. إما أن نصل إلى حلول وسطى وفى هذه الحالة تصبح $1+1=2$ أو نتعاون رغم الاختلاف فتصبح $1+1=2$ أو نتناغم إلى أقصى درجة ونستفيد فعلا من وجهات النظر المختلفة للوصول إلى الحلول المثالية وفى هذه الحالة تصبح $1+1=3$.

.. وفى نطاق الشراكة مادام الإنسان صادقا ومخلصا فإنه من حقه أن يتمتع ببعض الحقوق . وهو يتمتع بهذه الحقوق معتمدا على متانة الشراكة وصلابة القاعدة الإنسانية الأخلاقية التى بنيت عليها ومعتمدا أيضا على رصيد الحب والاحترام بين المشاركين وأنهم جميعا يعملون لهدف واحد وهو تحقيق النجاح للوصول إلى هدف يرصده الجميع ومتفقون عليه وإنهم جميعا اعتمدوا خطة للوصول إلى هذا الهدف ..

.. فى هذه الحالة يستطيع الإنسان أن يتمتع بحقوق معينة فيقول بصوت مسموع أن من حقى :

١- أن أسأل عما أريد . مع اعترافى بأن من حق الطرف الآخر أن يرفض .

٢- أن يكون لى رأى الخاص ومشاعرى وعولطفى وأن أعبر عن ذلك بطريقة ملائمة .

- ٣- إن لقول أشياء قد يبدو أنه ربما لا تبنى على منطق ولمست فى حاجة أن أقدم مميزات
- ٤- أن لقرر وأن لختار وأن لتحمل عواقب لختيارى .
- ٥- أن لأخطئ .
- ٦- أن أغير رأى
- ٧- أن لأحتفظ بخصوصياتى .

.. هذه الحقوق لا تتعارض مع مفهوم الشراكة ولكنها تعبر عن مدى الحرية التى من حق كل إنسان أن يتمتع بها فى نطاق الشراكة، واتقا من حسن ظن الآخرين بى .. لذا فلا تشارك إلا من كان يفهم المعنى الحقيقى للشراكة وأنها تقوم أول ما تقوم على قاعدة أخلاقية . كما تقوم على مبادئ أساسية أهمها أن الاختلاف لا يضعف قوة الدفع نحو تحقيق الهدف بل العكس يمكن استثمار الخلاف فى تحقيق مزيد من النجاح . كما أن الشراكة تقوم على الاحترام والمحبة المتبادلة بالرغم من أن الهدف مادى .. فالهدف المادى لا يمنع من الاستمتاع بدرجة من التقارب الذى يعين على مزيد من التقاهم .

١. لحسب ثروتك بعدد أصدقائك الذين يحبونك .
٢. أنت فى حاجة إلى زوج وصديق .
٣. القاعدة الأساسية لمثل هذه العلاقات هى الصدق والإخلاص .
٤. اخلص لمن يحبونك . وراع واهتم بشجرة المحبة .

٥. كلمة طيبة واحدة تنفي ثلاثة شهور من الشتاء .
٦. حافظ على سر صديقك . لا تثرثر . ولا تتطوع بسرر الحكايات لتثبت لك عالم ببواطن الأمور .
٧. الشراكة غير الصداقة ولكنها تقوم على نفس القاعدة الأخلاقية من الصدق والاخلاص .
٨. الاختلاف حق مشروع . والأنكياء هم الذين يستثمرون الاختلاف لتحقيق مزيد من النجاح .
٩. فى نطاق الشراكة يكون لك حقوق يجب أن تستمتع بها تثبت حريتك .
١٠. لا شراكه حقيقية دون أن يدرك الشريك أهمية الانصهار فى الجماعة .
١١. رغم أن الهدف مادي فى الشراكة ولكن لستمع بدرجة من التقارب من أجل مزيد من التفاهم .

(١٣) اسمع الآخرين يسمعونك ..

أفهمهم يفهمونك

.. في علم الفيزياء نقرأ عن معادن جيدة التوصيل للحرارة
وأخرى رديئة التوصيل .. وفي علم الاتصالات نسمع عن أجهزة جيدة
الإرسال والاستقبال وأجهزة أخرى رديئة .. بالمثل هناك إنسان رديء
التوصيل .. لا يستطيع أن يصل بمشاعره وأفكاره للآخرين .. وهناك
إنسان رديء الاستقبال .. يفوت عليه الكثير مما يقوله الناس .. وبالتالي
تكون استجابته غير ملائمة، إذ لكي يتحقق التواصل السليم لا بد أن
تحسن الاستقبال وأن تحسن الإرسال .. والإرسال الجيد يعتمد على
الاستقبال الجيد .. أفهم ماذا يقصد الآخرون حتى تستطيع أن تجعلهم
يفهمونك .. عملية الفهم المتبادل هي عملية إرسال واستقبال من
الطرفين .. من يستقبل جيداً يرسل جيداً .. إذا فهمت الناس فهموك ..
إذا كنت واضحاً فحت للناس الفرصة لكي يفهموك .. وإذا أحسنت
الاتصاات استطعت أن تفهم الناس .

.. من أين تبدأ ؟ هذا سؤال هام وقد تبدو الإجابة عليه سهلة
وبديهية .. فالمنطق يفترض أن تبدأ من فهم الناس ثم تجعلهم يفهمونك ..
ربما يكون هذا حقيقياً ولكن لا بد أن تعطى للناس الفرصة .. لا بد أن
تساعدهم .. لا بد أن تظهر الاهتمام الكافي .. لا بد أن تعطى عيناك
ولذاك وقلبك لهم .. شجعهم لكي يعبروا .. هذه هي نقطة البداية

الحقيقية .. وهكذا يفعل العظماء .. انهم يبدون اهتماما صادقا مخلصا لكل إنسان يتحدث إليهم .. يحرصون كل الحرص أن يفهموا كل ما يقال لهم .. الفهم السليم .. الفهم المباشر .. هم لا يحتاجون إلى وسيط .. ولا يحتاجون إلى مترجم .. أحذر الوسطاء بينك وبين الناس .. الوسيط ينقل ما يريد به ويحجب ما لا يعجبه .. وإذا أحسنا الظن به فهو ينقل الأمور من وجهة نظره وكما يفهمها وكما يراها .. والوسيط مهما كانت درجة إخلاصه فإنه لا يعنيه بنسبة ١٠٠% أن يصل بالناس إليك وأن يصل بك إلى الناس .. طالما أن الأمر لا يعنيه شخصياً فالتواصل الكامل لا يقلقه .. أما أنت فالتواصل الكامل بينك وبين أي إنسان يهمك جداً .

والوسيط مهما كانت درجة دقته فإنه لا يستطيع أن ينقل مشاعر .. لا يستطيع أن ينقل تعبيرات الوجه .. لا يستطيع أن ينقل نبرات الصوت .. الوسيط يستطيع فقط أن ينقل كلمات وأفكار وليس نبضات القلب .. أحذر الوسطاء .. أحذر للطرف الثالث .. اعتمد على نفسك .. اتصل بنفسك .. تواصل بنفسك .. لا تعزل نفسك بل تواصل مباشرة .

.. انظر إلى وجه محدثك .. لا تبعد عيناك عن وجهه .. لا تنظر إلى شيء آخر .. افصل ذهنك عن كل ما حولك .. لا تتشغل بأي أفكار أخرى .. هذا الانشغال سوف يينو على وجهك بسهولة وسيترك

محدثك أنك لا تركز معه وأنك منشغل بأمر آخر وهذا ربما يضايقه أو يجعله يتردد أو يشتبه أو يفقد الحماس .. فلتحمل نظرات عينيك كل الاهتمام .. لجعل محدثك يشعر أنك ملكه وحده في هذه اللحظات .

.. ولتحميل تعبيرات وجهك نفس المعنى .. معنى الاهتمام والتركيز الذهني والعاطفي .

.. والتركيز العاطفي معناه أنك منفعل بما يقول محدثك .. أي أنك تسمعه بعقلك وقلبك .. أن كلماته تترك أثراً في مشاعرك .. لا بد أن تعرف أن عضلات وجهك قادرة على نقل كل مشاعرك وانفعالاتك مهما تباينت .. ولا بد أن تعقب من وقت لآخر بكلمة أو بعبارة تؤكد متابعتك الدقيقة لما يقوله محدثك .. إنك بذلك تشجعه على الاستمرار والشعور باليقيني أنك معه بكليتك .. الكلمة أو العبارة التي ستقولها مقاطعاً بها محدثك قد تحمل تعجباً أو اندهاشاً أو موافقة أو سؤالا ولكن أحذر المقاطعة بعدم الموافقة أو النقد أو عدم التصديق أو السخرية .. دعه يتكلم .. دعه يقول .. دعه يعبر عن نفسه وعن مشكلته أو عن رأيه ووجهة نظره وأرجو ألا يحمل وجهك علامات نفاذ الصبر أو الضجر أو الملل أو رغبته في أن ينهي حديثه فوراً .. ولكنه إذا أطال ودخل في تفاصيل غير ضرورية تستطيع بلباقة ونكاه أن تجعله ينتقل إلى نقطة أخرى بعد أن تعلمته أنك استوعبت تماماً النقطة السابقة وذلك بأن تعيد تلخيصها له مستعيناً ببعض كلماته وعباراته .

.. وأحذر أن تطلق أحكاماً لو تتسرع بإبداء الرأي النهائي ولا تقطع بأي شيء .. أنت مازلت في مرحلة الإتصالات .. مرحلة الفهم .. وقمة نجاحك هو أن تعيد بعض كلماته وعباراته بنفس المشاعر التي كانت مصاحبه لها .. إن هذا لا يعني موافقتك النهائية على ما قاله ولكن تعني أنك فهمت ما قاله والتقطت مشاعره وانفعالاته .. بذلك يشعر محدثك بأنك كنت معه تماماً.

.. وأحذر مثل هذه العبارات التي تغلق الطريق أمام استمرار الحوار الفعال :

- ♦ أنا لا أفهم ما تقوله .
- ♦ لم أفهم شيئاً مما قلت .
- ♦ اسرع فليس لدي وقت .
- ♦ أنت تدخل في تفاصيل لا ضرورة لها .
- ♦ أدخل في الموضوع مباشرة .
- ♦ هذه نقطة بعيدة عن موضوعنا الرئيسي .
- ♦ هذا الكلام سمعته قبل ذلك .
- ♦ لا تكرر نفسك .
- ♦ لا تخلط الأمور ببعضها .
- ♦ اختصر .. اختصر .. ركز كلامك .
- ♦ وقتك قد انتهى .

.. مثل هذه العبارات تباعد بينك وبين محدثك وتنتشر هواءً غير طيب وتفسد الجو وتثير الغضب أو الضيق وربما تعطل الوصول إلى اتفاق :

.. المهم أن نتصت بحب .

.. وأن نتصت باهتمام .

.. وأن نتصت ولديك للرجبة الحقيقية في المساعدة أو التعاون .

.. وأن نتصت لفهم .

.. ويشعر الإنسان براحه كبيره بعد أن يفرغ ما عنده في جو

مرحب وروح ودوده .. ويهدأ الإنسان إذا لاقى ما قاله تقديراً :

.. ليس مهماً أن تكون متفقاً وموافقاً مع ما يقوله الطرف الآخر

.. المهم أن يقول ما عنده حتى وإن كنت مختلفاً معه .

.. ومن ينصت باهتمام يُنصت له باهتمام .

.. ومن يعطي الفرصة لكي يفهم تعطي له الفرصة لكي يفهم .

.. فإذا انتهى محدثك من كلامه فأبدأ أنت الكلام ..؟

.. من أين تبدأ ..؟

.. أبدأ بتلخيص ما قاله محدثك .. وخذ موافقته على ملخصك

حتى يتأكد لكما معاً أنك قد فهمت ما يعنيه .. ومطلوب منك أن تكون

كالمرأة التي تعكس بصدق ما يقع عليها .. فإذا فرغت من هذا أبدأ

الكلام :

١. لا تتكلم بصوت مرتفع .. يكفي أن يكون صوتك مسموعاً لمن حولك أو لمن يهمهم الأمر فقط.

٢. أجعل مخارج الكلمات والحروف واضحة جداً لا إلتباس فيها ولا تضطر مستمعك لأن يطلب منك إعادة المقطع أو الكلمة التي نطقها.

٣. انظر إلى عيني محدثك وانت تتكلم .. احذر أن تنظر في أي اتجاه آخر أو أن تشغل مثلاً بالنظر في أوراق أمامك بينما أنت مستمر في الكلام أو أن تشغل بإعادة ترتيب بعض الأشياء أمامك أو فتح خطاب .. وهكذا .. إن في ذلك خروج عن اللياقة وإظهار عدم الاهتمام وعدم التقدير الكافي لمستمعك .

٤. لا تتحدث بسرعة وكذك على عجله من أمرك ولا تكرر ما قلت أو لا تعيد قوله بطريقة أخرى .. وأصبغ صوتك بالمعنى .. فالصوت خير معبر عن المعنى كالاندهاش والتعجب والتساؤل وعدم التصديق والتأكيد والأسف والغضب والندم والتقاؤل والابتهاج .. بعض الناس تكون أصواتهم مسطحة وبالتالي يفشلون في توصيل معاني معينه يستحيل وصولها إلا بنغمات الصوت .. إن المعنى يصبغ الكلمات بالحالة الوجدانية والموقف الذهني الذي أنت عليه .

٥. لا تبدي استهزاء أو استخفافاً أو مرحاً زائداً أو تبسيطاً مخلًا وفي نفس الوقت لا تتجهم وتعبس .. كن وسطاً حتى تؤخذ محل الجد .. ولا تضحك بدون داع .. ولكن ضع على وجهك الابتسامه للملائمه للموضوع والباعثه على مزيد من الألفه والموده مع مستمعك .

٦. ادخل في الموضوع مباشرة .. لا تضيع الوقت .. اختصر بما لا يخل بالمعنى .. كن محدداً .. كلما زادت درجة التعليم والذكاء والثقافة والخبرة كلما كان الإنسان قادراً على استخدام أقل الكلمات التي تحمل أبلغ المعاني .

٧. تحدث بلغه تتناسب مع مستوى مستمعك فلا تلجأ مثلاً إلى التجريد الشديد بينما مستمعك متوسط التعليم أو متوسط الذكاء .

٨. لا تتفعل بشده فتضرب بيدك مثلاً على المائدة .. ولا تستخدم يدك بكثرة ولنت نتحدث .. ولا نقف فجاء أو تروح وتجيء في المكان .

٩. أصمت إذا حاول مستمعك أن يقاطعك .. وإذا تكررت مقاطعته اطلب منه بزوق ولطف أن يتيح لك الفرصة للانتهاء من حديثك .

١٠. واصمت أيضاً إذا انفعل مستمعك أو إذا تفوه بلفظ غير ملائم .. وإذا تكرّر خروجه عن الحدود اللائقة فمن حقه بهوء أن تمسح

من المناقشة وذلك بعد فشل إبدارك الأول وإبدارك الثاني بالانسحاب.. ولكن أترك الباب مفتوحاً لعودة الحديث إذا اعتذر .

١١. بعد أن نقرغ ما تريد قوله .. أعد تلخيصه بسرعة مركزاً على الأمور الهامة .. ولأختم بسؤال ومن خلال إجابة مستمعك عليه يتضح لك مدى استيعابه لما قلت .

١٢. إذا كان هناك أكثر من شخص أمامك ولنت نتحدث لا تركز اهتمامك على شخص واحد بل وزع اهتمامك بين الجميع .. أما إذا تواجد بين هذه المجموعة رئيسها فمن الكياسة أن توجه إليه حديثك وخاصة إذا سألت سؤالاً لو أردت أن تستفسر عن شيء لو تستطلع معلومة معينة .. ومن حقّه هو وحده أن يدعو أحد معاونيه للإجابة لو الحديث .

١٣. وإذا كنت في لقاء لو اجتماع فلا تنهي الجلسة بأن تقف .. ولكن باستطاعتك عن طريق بعض العبارات المهذبة أن توحى بأن للقاء على وشك الانتهاء كان نقول مثلاً : كانت جلستنا اليوم مفيدة لو مثيرة ونتعشم أن نراكم قريباً وأنتم في أحسن حال لو لنحقق مزيداً من التقدم .. لو نقول مثلاً : لقد أرفقناكم بطول اجتماع اليوم . لو نقول مثلاً : وإلى أن نلتقي المرة القادمة إن شاء الله أرجو أن نكون قد تدارسنا الموضوع جيداً .

.. أن للحوار أدابه .. والتمسك بهذه الأداب يعني أصالتك وجديتك ويدعم الثقة فيك ويشجع الآخرين على التعاون معك ... التهذيب والذوق من أسباب نجاح أي حوار أو محادثات .

١٤. وتكن مجاملاً ولكن في حدود .. المجاملة للزائدة إما نفاق أو تحمل معاني عكسية أو تأخذ الصيغة التجارية .. الكلمات الرقيقة كالهدايا الثمينة تفتح العقول وتشرح النفوس .. وتكن مجاملتك مقصوده على موضوع الحوار أو ما يتصل به .. والأشخاص الذين لا تعرفهم معرفة شخصية لا تجاملهم بامتداح الشكل أو الملابس وإنما امتدح أفكارهم .

١٥. قد يحاول الطرف المقابل أن يفضل الحوار أو يفسد اللقاء أو يهزم المباحثات فيستفزك بكلمات أو تعليقات طيبة .. امسك أعصابك .. لا تبتلع الطعام وتثور فيقلب هو المائدة .. لا تغضب .. لا تنثور .. لا تتفعل .. ابتعد عن نقطة الانهيار .

١٦. إذا وجهت إليك كلمات مجاملة فلا تزايد عليها وترد بأحسن منها.. بل وجه إلى قائلها الشكر الصادق والامتنان الحقيقي .. ولا تظهر للتواضع المخل فتكر على نفسك الصفات الطيبة التي خلعها عليك الشخص الذي يجاملك .. التواضع الشديد يضاعف من فرصتك في التأثير على الآخرين أو يظهر كصورة الغير واثق بنفسه .. وفي نفس الوقت لا تؤكد هذه الصفات بطريقة تجعلك تبدو مغروراً

أو نرجسياً فتثير المسخريه أو الاشمئزاز .. الناس تشعر بالاشمئزاز
في وجود الإنسان المغرور .. ويسخرون ممن يصدق كلمات
المجاملة للزئدة .

.. وقد تشعر أن الشخص الذي أمامك بجمالك بهذه الكلمات نفاقاً
لو لأنه له حاجه عندك .. فلا تولجه بأك تقهم قصده .. بل يكفي
شكره بالقتضاب وادعوه بلطف للدخول في الموضوع مباشرة.

من الأشياء التي تدعم أقوالك الاستشهاد بآيات من الكتب
السماويه أو لأحديث الرسل والأنبياء أو الأقوال الماثورة للعظماء أو
الحكم والأمثال الشعبية .. أو الأرقام والبيانات ونتائج الأبحاث
والتجارب .

١٧. لا تقسم وأنت تتحدث فهذا يضعف مركزك جداً ويقال مصداقاً لك.

١٨. الوسيلة الوحيدة لأن يصدقك أن يكون معروفاً عنك أنك صادق.

١٩. إذا عرف عنك أنك كاذب فلن يصدقك أحد أبداً .. وستحتاج
لسنوات طويلة من الصدق لتمحو عن نفسك هذا العار .

٢٠. لا تقول إلا ما تعرف .. ولا تعد إلا بما تستطيعه .. وإذا لم
تعرف فقل إني لا أعرف .. وحاول أن تعرف .. وليسعد الناس
بأنهم يعرفون منك شيئاً جديداً كلما التقوا معك .

٢١. في نهاية اللقاء تولى أنت مسؤولية تلخيص الحوار .. وأعرض وجهات النظر المختلفة والمتعارضة .. ثم ردد ما انتهيت إليه .. أو تقول أن الباب مازال مفتوحاً لتقريب وجهات النظر والاتفاق على شيء واحد .. وأشرح أسباب الاختلاف .. ووجه نظر سامعيك وخاصة للذين عارضوك إلى المصادر التي يعرفون منها الحقيقة .. وأكد دائماً على أن الاختلاف في الرأي لا يفسد للود قضية .. بل أن النجاح الحقيقي يأتي نتيجة للاختلاف .. وإن في الاختلاف إثراء للفكر وتعميق للخبرة .

.. إن الحوار فن .. ولحد أركانه المهمة الانصات .. ذلك الانصات الذي يسمح للناس أن يعبروا عن أنفسهم فتفهمهم .. ثم ليتبحوا لك الفرصة حتى يفهموك .

.. النجاح يحتاج إلى أن نتقن فنون الحوار .

(١٤) اهتم بنفسك .. الصحة قوة ..

النجاح يحتاج إلى صحة

.. لا يحتاج إنسان ناضج أن يذكره أحد بأهمية الحفاظ على صحته . فالصحة الجيدة هي أحد مصادر قوة الإنسان .

.. ومصادر القوة متعددة .. ويحرص الإنسان الناجح على أن تتوفر له أرصده عالية من مصادر القوة .. والقوة الخارجية تتمثل في المال والسلطان .. أما القوة الداخلية وهي قوة هائلة لا حدود لها ولا سقف هي قوة الإيمان والخلق وقوة القناعة والرضا وقوة الحب وقوة العلم وقوة الثقافة .. من يمتلك بعضا من هذه القوى ينعم بثقة عالية بالنفس ويرسم صورته ذاتية إيجابية عن نفسه .. ويمشي بأقدام ثابتة نحو تحقيق أهدافه ويحقق نجاحات ربما تضعه في مصاف العظماء .. ونلاحظ أن معظمها ترتبط بروح الإنسان .. إذن لدينا ما يسمى بالقوى الروحية .. أما القوى النفسية فتتمثل في سلامة العقل وخلوه من المرض النفسي والعقلي فالمرض يضعف الإنسان ويهز صورته ويفقده فاعليته .. وقوة النفس تتمثل أيضا في راحة الفكر ومنطقيته وثراءه بالمعلومات والمعرفة والخبرات .. وأيضا تتمثل قوة النفس في ملاءمة الوجدان والقدرة على التوصل الإنساني عن طريق الحب .

.. إن قوة الإنسان لها عدة جوانب روحية ونفسية وأيضا

جسدية.

.. وعلى الإنسان أن يبحث عن مصادرها ويستزود منها وإن
يضع خطة ونظماً لكي يقوى ويقوى .

.. وإذا كان للزمن يأكل من بعض قوة جسد الإنسان فإنه في
نفس الوقت يزيد الروح قوة ومناعة ويزيد للنفس صلابة واتزاناً .

.. والإنسان في النهاية هو محصلة للقوى الثلاث الروح والنفس
والجسد .. قد تزيد قوة وتنقص قوة أخرى .. إذ من المستحيل أن يكون
الإنسان قوياً في كل شيء وإلا طغى .

.. وهذه هي حكمة الله فإنه يجعل الإيمان يشعر بالنقص في
جانب معين . والجانب الناقص عند إنسان معين يكون مكتملاً عند
إنسان آخر . ولا يصل الإنسان إلى الكمال المطلق في أي شيء. إلا أن
الإنسان يظل يسعى نحو الكمال وما هو ببالغة ولكنه يكون دافعاً للعمل
والاجتهاد والتطوير والتحسين . أن قوة الدفع تأتي من إحساس الإنسان
بالنقص ورغبته في الإكمال ليكون الأقوى والأحسن والأفضل والأغنى
والأعلم .

.. وليس مهماً القوة في مجال معين والضعف في مجال آخر
ولكن الأهم هو التوازن بين الثلاث قوى . فلا يغفل الإنسان روحه أو
يغفل عقله أو يغفل جسده .

.. نحن نبغى التوازن . فلا يكون منهكاً جسدياً أو معدوماً روحياً أو سقيماً عقلياً نريد توازناً بين القوى الثلاث يعضد بعضها البعض . وإذ نقول عن إنسان أنه قوى فهذا يعنى أن مصادر القوى الثلاث موجودة في حوزته ربما بدرجات مختلفة ولكن مع حفظ التوازن بينها فلا يتمدد في إحداها ويتهاوى ويتهاون في الأخرى .

.. الا لأن إنسان ما قد يتميز تميزاً هائلاً في مجال قوى معين .. كالرياضي الذي يتميز بشدة في القوة الجسدية . وكالحكيم أو المفكر الذي يتميز بشدة في مجال القوة العقلية والنفسية وكالفنان الذي يخرق كل الحدود في مجال القوة الروحية . اللهم ألا يكون هذا التميز الشديد في مجال معين على حساب القوى الأخرى .

.. كيف تبني نفسك ؟..

.. كيف تحافظ على نفسك .. ؟

.. كيف تستمر قوياً ؟..

.. وهل يستطيع الإنسان مقاومة الزمن ؟..

.. وهل يستطيع الإنسان أن يمنع مرضاً ؟..

.. وهل يستطيع الإنسان أن يطيل من عمره ؟..

.. وإذا بدأت بالإجابة على السؤال الأخير فإنني لا أعرف شيئاً يطيل العمر بشكل مباشر إلا صلة للرحم . من وصل رحمه أمد الله في

عمره . ولكن الذى أعرفه طيبا هو أن الإنسان يستطيع أن يمنع قصف
عمره . وفى ذلك إبطائه بطريقة غير مباشرة . فإذا إمتنع الإنسان عن
التنخين مثلا فإنه سيحى نفسه بإذن الله من الإصابة بالأمراض
الخطيرة التى يسببها التنخين . وبعض هذه الأمراض يكون قاتلا أى
يؤدى إلى موت الإنسان . فإذا قمنا ببحث علمى دقيق سنجد أن متوسط
أعمار المدخنين أقل عن غير المدخنين .

.. والعبارة لكى تكون دقيقة هنا هى : أن المدخنين يعيشون أقل.
ولا نقول أن غير المدخنين يعيشون أطول حتى لا يفهم منها أن العمر
يمكن إبطائه .

.. العمر لا يمكن إبطائه ولكن يمكن منع قصفه قبل الأوان .
وهذا مقدر سلفا لدى الله خالق الإنسان ومقدر الأعمار .

.. وبمناسبة التنخين فليس غريبا أن يستمر بعض الناس فى
التنخين رغم علمهم بآثاره المميتة . هنا توجد قوة جبرية تدفعهم
للاستمرار أو تشل إرادتهم فى محاولة الاقلاع . ولا تفسير فى الوقت
الحالى إلا وجود عوامل بيولوجية تتمثل فى إستعداد ما لدى بعض
الناس مسجل على الجينات يمنعهم من التوقف . إنها حاجة بيولوجية .
نوع من الامان ولا يغلب الانسان إلا الدوافع البيولوجية الملحة . وهى
دوافع ليست جالبة للذة ولكنها مائة للمتعاب والمعاناة ومحقة لحد أدنى
من حسن الحال الجسدى والمزاجى . إذن الأمر ليس البحث عن لذة

فاتقة ولكنه البحث عن التوازن الذى يكفل تقبل الحياة . وكذا الحال فى المواد المدمنة الأخرى . إنه نوع من القهر البيولوجى يحتاج إلى استئصال الجينات المسؤولة أو التعريض الدوائى المناسب . إنه صواع بين المكون والمكونون البيولوجى وبين إرادة الإنسان التى يغذيها الوعى والمعرفة .

.. فى بعض الأحيان تنتصر إرادة الإنسان بعد المضى فى طريق المعاناة والألم . وفى أحيانا أخرى لا يقدر الإنسان . وفى هذه الحالة هو محتاج لمساعدة مهنية طبية .

.. مطلوب من الإنسان أن يضع خطة لدعم صحته حتى وهو فى العشرين من عمره . ولنسميها الصحة من أجل السعادة، الصحة من أجل النجاح، الصحة من أجل الإستمتاع بالحياة .

.. والأمر يحتاج إلى نظام وإلى وعى بالاحتياجات الضرورية وإلى وعى بمعرفة الأشياء التى عليه أن يتحاشاها .

.. ما أهمية النظام من أجل المحافظة على الصحة الجسدية ؟..

.. الإجابة بسيطة جدا ومعروفة لدى العلماء والأطباء . للنشاط البيولوجى للإنسان له إيقاع ثابت . الذى خلق هذا الإيقاع هو الله . وهو إيقاع يتناغم مع حركة الليل والنهار، النوم واليقظة، الاسترخاء والنشاط. هذا الإيقاع يشمل درجة حرارة الجسم، وإفراز الحامض

المعوى ونسب الهرمونات فى الدم وهكذا .. كل شئ بمقدار ، وكل شئ بنظام وإيقاع ثابت . فإذا خرق الإنسان النظام، اضطربت أعضاؤه وإختل توازن جسمه وتعطلت بعض الوظائف . إذ لابد أن ينسجم نظام حياة الإنسان مع الإيقاع الربانى للجسد . فينام الإنسان الليل ويعمل بالنهار مثلا . فإذا إستيقظ الإنسان الليل ونام للنهار أصابة الاضطراب الذى قد يؤدى إلى المرض، ويقال من الكفاءة البدنية والذهنية .

.. إذن لابد أن تضع نظاما ثابتا لحياتك يشمل مواعيد النوم واليقظة والإسترخاء والنشاط والطعام والشراب والترويح والعمل . لا نجاح بدون نظام . والعظماء يتبعون نظاما دقيقا وصارما أحيانا ولا يسمحون لأحد أن يتسبب فى أي خلل ولو بسيط أو مؤقت فى هذا النظام الحياتى . فالنظام يشمل حياة الإنسان على مدار الأربعة وعشرون ساعة ولابد أن يشمل هذا النظام لو هذا الجدول على وقت لا تفعل فيه شئ أبدا . ولا تتحرك ولا تنام بل إسترخاء كامل . إسترخاء جسدى وذهنى حاول ألا تجهد ذهنك بأفكار أو مشاكل . أعمل فصلا كاملا عن كل شئ . عن الحياة نفسها تعلم كيف تسترخى . الشئ الوحيد المتاح لك فى هذا الوقت هو إسترجاع الذكريات الجميلة لترى الألوان الزاهية وتشم الروائح الطيبة .

.. ومن حقاك فى هذا الوقت أيضا أن تستمع للموسيقى أو الأغاني التى تحبها . أن تسمع فقط . لا تقرا فى هذا الوقت . بل

اغض عينيك .. أرجوك لا تنام . بل هو وقت للاستمتاع بالاسترخاء .
إنه تجديد كامل للنشاط وخاصة النشاط الروحي . إن هذا الوقت تمنحه
لروحك أكثر مما تمنحه لجسدك .

.. وهذه اللحظات التي تمنحها لنفسك كل يوم تساعدك على
إمتلاك القدرة لتصفية ذهنك . لإجلاء الشوائب عنه لتتقته كما تتقى
المياه لتصبح شفافة .. العقل للصافي قادر على الإبداع . للعقل الرائق
قادر على التفكير المنطقي الهادف . وذلك يكون له إنعكاسه على الحالة
الإنفعالية للإنسان فيصبح هادئاً قادراً على التحكم فى إنفعالاته فى
المواقف الطارئة وقادراً على السيطرة على سلوكه فى الأزمات وقادراً
على كبح جماح غضبه فى مواقف الاستفزاز .

.. أسهل للرياضة البدنية ضمن برنامج حياتك اليومى وذلك من
لجل الاستمتاع بتأثيرها المنشط وليس من أجل تقوية العضلات أو
الدخول فى بطولات . والأمر قد لا يحتاج إلى الذهاب للنادى أو
الانتظام فى جمينيزيم . بل كل ما أريده منك هو خمس دقائق كل صباح
تحرك فيها أعضاء جسدك وعضلاتك فى كل إتجاه . هذا يكفى ثم
خصص نصف ساعه للمشي إذا أمكنك ذلك يوماً بعد يوم . لا نريدها
ساعة كاملة ولا نريدها يومياً . أقل القليل يكفى وإذا زدت فهذا خير .
ما أهدف إليه فقط هو تنشيط الدورة الدموية وتقوية الشرايين والأوردة

وتقوية العضلات . خمس دقائق كل صباح تكفى قابلة للزيادة حسب درجة إستمتاعك ووقتك وحسب العائد النفسى والجسدى الذى يتحقق لك.

.. ثم يبحث عن مصادر الهواء النقى الخالى من المواد الملوثة التى تضعف التركيز والذاكرة والتى تجعلك تشعر بالإعياء السريع وهبوط المعنويات والكسل وعدم الرغبة فى العمل . إن الهواء الملوث يقتل الطموح . والهواء النقى يهب من البحر أو النهر أو المساحات الخضراء . فإما أن تتجه بحراً أو نهراً أو زرعاً . الأمر متروك لك حسب إمكانياتك وظروفك ولكن لابد من الهواء النقى لسلامة قلبك ومخك وشرابيك وروحك ونفسك . ولأن هذا يمثل إقتراباً من الطبيعة فإنه سيغذى روحك ويشبعها وينعشها أحد مصادر قوة الروح الطبيعية بحراً أو نهر أو حديقة أو فجر ييزغ أو غروب يسقط الشمس فى البحر أو مياه تتحدر من فوق جبل أو ماء يقط من قلب عين فى الأرض .

.. يبحث عن الهواء النقى .. إذهب حيث الطبيعة الخلابة .

.. إهتم بخذاتك . إقرأ عن الغذاء الصحى .

.. إختبر غذائك بنفسك . حدد الأصناف .

.. لا تضطر لغذاء تعتقد أنه ضار .

.. لا تسرف فى الأكل . وتذكر أن الطعام غذاء ودواء . ثقافة

الغذاء مطلوبه للإنسان الناجح كمصدر للطاقة والنشاط ووقاية من الأمراض بل وعلاج لبعض الأمراض .

.. ولابد أن تسافر .. أرجو أن تكون ممن يستمتعون بالسفر .
لأنه متعة للعين والنفس وصفاء للذهن . بل هو ضرورة .. أن أفضل
شكل للتغيير هو تغيير المكان لأن معناه إيقاف كل الارتباطات
الشرطية المرتبطة بالأمكان المعتادة للعمل والاقامة والتي نعيش فيها
على مدى أيام الأسبوع وشهور السنة بما في ذلك من متاعب وأعباء
وصعاب ومسؤوليات وإرهاق وممل .. إنك تترك كل ذلك خلف ظهرك
وأنت تغادر المكان .

.. إحترم الاجازة الأسبوعية .

.. إحترم الاجازة النصف سنوية .

.. احترم الاجازة السنوية .

.. الاجازة الحقيقية هي تغيير المكان، هي السفر بعيداً ولابد أن
يكون جزء من الاجازة على شاطئ البحر لأن لذلك مغزى وهو التحرر
الجسدى والاجتماعى لأنك ببساطة تستطيع أن تمشى حافى القدمين .
وهذا هو أعظم ما فى المصيف . القيمة الحقيقية لأجازة المصيف هو
أنك تكون حافى القدمين . هذا بالإضافة للون البحر والسهو النقى
والسعادة البادية على وجوه الناس . ما أمتع الاجازة على شاطئ البحر
حتى ولو كانت لأيام قليلة . بل أن يوماً واحداً ينعشك شهراً كاملاً . فلا
تبخل على نفسك ولا تبخل على أهلك الذين سيستمتعون بك وتستمتع
بهم . إنها هدية قيمة تقدمها لنفسك وتقدمها لهم .

.. لا تنسى :

- ١- صحتك هي أحد مصادر قوتك .
- ٢- الصحة هي توازن بين ثلاث قوى . (الروحانية والنفسية والجسدية)
- ٣- النجاح مرتبط بالقوة . والصحة قوة .
- ٤- أن تكون صحيحاً ليس معناها أن تكون خالياً من الأمراض ولكن معناها أن تكون سعيداً متكيفاً منتجاً وقادراً على الحب .
- ٥- ضع نظاماً دقيقاً لحياتك يتناسب مع الإيقاع الرباني لبيولوجيا الجسد .
- ٦- مارس الرياضة لتستمع بها ومن أجل سلامة شرايينك .
- ٧- استقطع جزء من الوقت للاسترخاء .
- تعلم كيف تسترخي ليصفو ذهنك وتنعّم روحك . إنه شيء أشبه بالتخليق في السماء .
- ٨- الطعام غذاء ودواء . اختر قائمة الطعام بنفسك بناءً على ثقافتك الصحية ولا تسرف .
- ٩- الهواء النقي ضرورة حياة على أن يكون قادماً من البحر أو النهر أو الحديقة .
- ١٠- القيمة الحقيقية لأجازة المصيف أن تمشي حافي القدمين .
- ١١- الإنسان المتحضر هو من يحترم إجازته قدر احترامه لعمله .
- ١٢- لا إجازة دون تغيير المكان .

١٣- من فضلك أحب نفسك ولو قليلا تعيش طويلا وبالتأكيد سعيدا.

(١٥) أنت أقوى روحياً .. أنت أقوى نفسياً

.. لحد الأسئلة الهامة التي يجدر الإجابة عليها لتأتي هذه الإجابة ملاصقة لموضوع الصحة هو السؤال المتعلق بآثار التقدم فسي العمر على الإنسان وقدرته على الإنجاز والاستمرار في تحقيق نجاحات.

.. وبديهي أن نتوقع أن التقدم في العمر يأخذ من بعض قوة الإنسان البدنية فتضعف العضلات وتقل كفاءة أجهزة الجسم المختلفة ويتراجع عطاؤها مقارنة بالشباب .

.. وهنا يبرز سؤال ثاني : إلى أي مدى يصبح هذا الرأي والذي يعرض كأنه بديهي .

.. والإجابة أن هناك اختلاف في الرأي حول هذا الموضوع لو أن هناك مغالطات يجب أن ننتبه لها وهي :

١. أن قوة الإنسان ليست فقط في عضلاته وأجهزته .. وإنما نحن نتحدث عن محصلة قوى أو توازن قوى ما بين النفس والروح والجسد .

٢. أنه بينما يحدث تراجع في القوة الجسدية فإنه يحدث تقدم هائل في القوة النفسية والروحية بما يفوق قدر التراجع في القوة الجسدية فتأتي المحصلة لصالح كبار السن .

٣. أن المقارنه مع الشباب غير سليمة من الناحية العلمية .. لأن المقارنة يجب ألا تتم على مستوى أو بعد واحد وهو البعد المتعلق بقوة الجسد .. فالمقارنة يجب أن تشمل جوانب القوة الأخرى .

٤. القوة مرتبطة بالنجاح .. إذن المقارنه يجب أن تكون بين نجاح ونجاح .

٥. أنه يجب ملازمة المرحلة السنيه بما هو مطلوب إنجازها وتحقيقه في هذه المرحلة .. لكل مرحله فلسفتها .. لكل مرحله عطاؤها .. لكل مرحله متع خاصه .. إنها خصوصية المرحلة.

٦. القوة النفسية تأتي فوق القوة العضلية والقوة الروحية تأتي فوق القوة النفسية .. فأنت لا تستطيع أن تحرك عضلة إلا إذا كانت هناك إرادة .. والإرادة تتبع من القوة النفسية .. والقوة النفسية لن تملك أن تكف الإنسان للحركة إلا إذا كان هناك حب وإيمان وهما أحد جوانب القوة الروحية .. وهي قوة هائلة تهد جبل إذا أردت وتبني صرحا إذا أردت .. وهي قوة تعتمد في غذائها مباشرة على عطاء السماء وعطاء الفن .. للروح هي حب وإيمان .. هي سر الله .. والإنسان لا يعيش إلا بالحب والإيمان .. والحب والإيمان يشحنان النفس بالعزم فيصدر عن النفس إرادة حديدية تحرك الجسد .

.. إذن حركة الجسد تأتي من أعلى .. أعلى الأعلى .. وكفاءة الأجهزة والأعضاء تعتمد على الكفاءة النفسية .. الإرادة والدافع والرغبة والميل والاهتمام .. أي الحماس .. لا بد أن نتحمس للحياة لكي نتحرك .. ولن يشملنا الحماس إلا إذا كنا ممثلين بالحب والإيمان .

.. ولكي تعيش صحيحاً وقوياً لا بد أن تكون مؤمناً عاشقاً .. وهذه هي المفاتيح السحرية للنجاح والتكيف والسعادة .

.. الطاقة هي مصدر الحركة .. وطاقة الإنسان تتبع من روحه .. والروح تتغذى على الحب والإيمان .. فتدفع بالحماس إلى النفس فتقوى العزم وتشد الإرادة وتنفذ الوجدان وتثير الفكر فيتحرك الإنسان الحركة الهادفة الواعية المحسوبة المخططة لتحقيق نجاح لا يكون باهظ التكلفة .. وهذه هي الحكمة التي يكتسبها الإنسان على مدار عمره .. حكمه لها مذاق حلو .. تبهر للعقل وتسر الوجدان وتطمئن القلب وتجعل للحياة مليناً مشبعاً ذات معنى وكان الإنسان أحاط بها في عقله وقلبه وبين زراعته .. أمسك بالدنيا ولمسكت به .. إنه الشعور الذي ينتابك باحتضان شخص عزيز وقيم وجميل .. إنه الإحساس بالقيمة .. والإحساس بالجمال ولمس الجوهر والوصول للحقيقة .

.. وفي غمرة هذا تدرك حلاوة الإيمان وروعة الحب تشعر وكأنك تقف على قمة أعلى جبل على الأرض وأنت إذا رفعت زراعك ستكون السماء في متناول يدك .

.. يا شيخنا الجليل هل تقبلني تابعا لك لتكن لي على السر الأعظم
فأنا عاشق للجمال والحقيقة فأين أجدهما ؟

.. لأجب الشيخ : لست في حاجة إلى أن تتبعني .. أتبع فطرتك
وسوف تجد طريقك مفروش بالنور .. ستجد الله في نهايته يقدم لك
مكافأة لإيمانك في الدنيا .. وهي رفيق بحبك وتحبه يملأ حياتك بالأمل
والسعادة .

(١٦) كن رحيماً تكن عظيماً ..

كن متسامحاً تكن مصلحاً

.. ترفع قوة الروح الإنسان إلى أعلى حتى حدود السماء ليلاصق
النور بقلبه وعقله فيرق قلبه ويصفو عقله ويصير رحيماً وحكيماً ..
تفيض عليه رحمة الله ليهبط إلى الأرض وينشر للرحمة .. وتتكشف له
حكمة الله ليهبط إلى الأرض ويدعو للرحمة .

.. وما أروع إنسان يتفق عقله وقلبه أن الرحمة المنزلـه من
السماء إلى الأرض هي سر البقاء والاستمرار لكل الكائنات فيولد طفل،
وتحنو أم، ويصفح رجل، وتنمو زرعـه وترفع فرسه حفرها عن وليدها
حتى لا تؤذيـه وهي لا تدري أن الرحمة هي التي أبعدت حفرها .

.. وبلا منازع فإن الرحمة هي مصدر كل الخير على كل
الأرض ولكل البشر .. ولولاها لاحتترقت الأرض وهدمت البيوت وأقـتلع
الزراع ولعمت الكراهية والبغضاء والضغينة .

.. الرحمة ترفع الإنسان إلى مصاف العظماء لأنه يجلس في
الكرسي الأعلى بينما قلبه يجري بين الناس وعقله مشغول بأحوال
الناس .. الناس همه وشغله إذا قدر يعطي وإذا قدر يصفح وإذا لم يقدر
دعى الله لهم أن تنتزل عليهم رحمته .

.. والرحيم يرق قلبه للعدو قبل الصديق والبعيد قبل القريب
وللمخطئ قبل المصيب .. وهذا هو أصل الرحمة أن تكون لمن تفسو
القلوب عليهم وتغلظ النفوس ضدهم وتشد العقول في أحكامها إدانة
وعقاباً لهم .

.. الرحمة تنزع الغضب من النفوس وتبث الحلم في القلوب ..
أما في العقول فإنها تشدها إلى تلمس الأسباب والأعداء فإذا بالإنسان
يحل لديه الحب محل الكراهية والوداعة محل العداوة والصفاء محل
الحق والسلام محل العنف .. فيصير متسامحاً وهنا يكون قد بلغ أقصى
مراتب التمتع بالقوه .. فلقوى الأقوياء هو للتسامح .. ولا يقوى على
التسامح إلا كل قوي عزيز حكيم .. فإذا كان التسامح من نبع الرحمة ..
والرحمة من نبع الإيمان .. والإيمان من نبع هدى الله .. وإذا كان الله
يهدي من يشاء لما يحب فهذا معناه أن الرحيم هو من المختارين بمشيئة
الله للهدى .. فلا غرو أن يكون في أعلى الدرجات وفي مقدمة الصفوف
ناجحاً عظيماً متمتعاً برضى الله وحب الناس .. واسع الصدر .. واسع
الأفق .. عميق الفكر والبصيرة .. سخي النفس ثري الوجدان .. حازم
حاسم مطاع مهاب .. علمه رباني وخطوه مسير نحو الخير ومخير في
عطائه غير المحدود يحيط به النور من كل جانب .

.. هذا هو الجانب الإيماني في التسامح وهو جانب الرحمة ..

.. هناك جانب عقلي بحث وهو أن المتسامح برحابة فكره يستطيع أن يرى الدوافع اللاشعورية للإنسان المخطئ ومفهوم حتمية الخطأ والدوافع القهرية بل يصل أحيانا إلى قناعة أن الخطأ هو من صميم الطبيعة البشرية وأن كل إنسان لا بد أن يخطئ وأن الوسيلة الوحيدة للتعلم ومعرفة طريق الخير هو الندم والتوبة .. وهو يصبح أحيانا ضد المغالين ومدافعا عن المخطئين مستخدما العبارة الرحيمه التي ردها المسيح عليه السلام : من كان منكم بلا خطئه فليرمها بحجر .. وبالقسط فإن الجميع بدون استثناء واحد أحجموا عن قذفها فالجميع خطاؤون وخير الخطائين التوابين .. ولولا الخطيئة لما كانت الرحمة .

.. والمتسامح يرى أيضا من الجانب العقلي أن تسامحه هو دعوه للإصلاح والصلاح ونموذجاً يحتذى للخير وهزه للقلوب ودفعه للضمائر وتنبية للبصائر .. وأن الرحمة البادية في التسامح قدره على التطهير ودفعه للتطهر .

.. إذن فالتسامح بالإضافة إلى أنه من خصال العظماء طبعوا عليه فإنه أيضا فعل مقصود لعلاج الأثمين والمخطئين .

.. كن رحيمًا تكن عظيمًا ..

.. كن متسامحًا تكن مصلحًا ..

.. اصفح الصفح الجميل تكن أقوى الأقوياء ..

(١٧) أنجح كإنسان .. ابن بيتاً .. حافظ على زوجك

.. مهما كان رأي الرجل في المرأة، ومهما كان رأي المرأة في الرجل فإن الحياة في الأرض بُنيت على العلاقة بين الرجل والمرأة .. هي المبدأ وهي الأصل ولا وجود بدونها ولا استمرار بدونها .

.. وهذه العلاقة تقوم على قوة جذب خفيه يصحو الإنسان من غفوة طفولته عليها تشده وتأسره ميلا جارفا إلى الحد الذي يجعل كل منهما أن يعيش مع الآخر مدى حياته .. بمعنى أنه لا يمكن الاستغناء عن الجنس الآخر أو أن الحياة تفقد بعض معناها ومغزاها وجواها بدون حياة ملاصقة مع الجنس الآخر .. والملاصقة بمعنى الاندماج الكامل ولا تقول الانصهار الكامل حيث يظل كل منهما محتفظا بكيانه المنفرد أنوثته أو ذكوره حتى تظل قوة الجذب حيه وفعاله .. ولا يمكن بحال فصل الانجذاب الجنسي عن العاطفي عن الحياتي .. بل هو خليط عجيب بين الثلاث يشكل في النهاية ذلك الميل الكلي الذي يجعل الطرف الآخر محورا لحياتك محققا لك أقصى درجات اللذة المعنوية والجسدية.. واللذة المعنوية تتجسد في الشعور بالتوازن والتكامل أما اللذة الجسدية فهي التي تعرف باللذة الجنسية والتي إذا انفصلت عن اللذة المعنوية فقدت الكثير من قوة تأثيرها ومن قدر المتعة التي تحققها للإنسان .. تلك المتعة التي تتحقق في أقصى صورها إذا كانت ممزوجة بميل عاطفي يطلق عليه الحب .. لأن ذلك ميعطي خصوصية للعلاقة فتذهب المسراه

نفسها لرجل واحد ويهب الرجل نفسه لإمرأه واحده ويصبح كل منهما بالنسبة للآخر مصدراً متكاملًا لكل الذات والمتع بكل صنوفها والتي تحقق الإرضاء والإشباع للإنسان فلا تحتاج المرأة لرجل آخر ولا يحتاج الرجل لإمرأه أخرى ليس فقط لأن الحاجات الجسدية والعاطفية مشبعة ولكن لأن للطرف الآخر أصبح محور ارتكاز للحياة فيرى كل منهما الحياة ويعيشها من خلال الآخر ومع الآخر في درجة من الاقتراب تجعلهما متلاصقان أو في حالة تلاصق مستمر على المستوى الداخلي قلباً وروحاً وعلى المستوى الخارجي جسداً وأعضاءاً .

.. ويأتي الزواج كإطار منظم أو كشكل يحقق الالتصاق المطلوب ويحقق الخصوصية المفروضة .. بل الزواج هو الضمان الوحيد لتحقيق الالتصاق والخصوصية .. بل الزواج هو الالتصاق والخصوصية ووشائجه السكن والمودة والرحمة .. وأصبح للزواج قواعده المنظمة ليس لتحديد واجبات كل طرف وضماناً لحقوقه وإنما حثاً على أن تتكامل العلاقة وتحقق البعد للثالث منها وهي أنها ضرورة حياة .. أي أن الحياة لا تنتظم إلا من خلال لثنان .. والحياة لا تكون مثمره وممتعه ومشبعة إلا من خلال لثنان .. بل الحياة ذاتها لا تكون حياة إلا من خلال لثنان ليكون البناء والتشييد والتطور والإبداع سواء على المستوى العام أو المستوى الشخصي، المستوى العام أي الحياة كلها .. حياة الإنسان على الأرض، والمستوى الشخصي أي حياة الإنسان ذاته وتشمل الاستقرار الذي يحقق الاطمئنان، والإنتاج الذي

يحقق الكفالية والإبداع الذي يحقق ذاتية الإنسان وتفردته وتميزه .. وتلك هي حياة الإنسان، استقرار أمن وإنتاج فعال وإبداع متميز .. وبذلك يصبح الإنسان خليفة الله وممثلاً لأوامره سبحانه وتعالى لعمارة الأرض .. ولا يستطيع الإنسان أن يؤدي هذه الأمانة على الوجه الأكمل إلا إذا عايش مع رفيق من الجنس الآخر .. أي أن يكونا اثنين .

.. ولأن كل طرف في هذه الثنائية يظل محتفظاً بكيانه الذاتي رغم الاقتراب والتلاصق فإن قدراً من الصراع ينشأ .. وهو صراع حتمي لأي علاقة تبادلية .. والتبادلية بمعنى وجود طرفان .. والصراع هو اختلاف وتعارض في وجهات النظر وبذلك يكون صراعاً صحيحاً وإيجابياً لأن هذا يثري الحياة بالتنوع .. فالتنوع يقوم على تعدد الرؤية وتعدد الأفكار وتعدد وجهات النظر وهكذا يحقق الزواج معنى لآخر جميل وهو اعتمادية كل طرف على الآخر واستحالة أن يعيش الإنسان فرداً وحيداً .. يحتاج الإنسان إلى وجهة النظر المخالفة والمعارضة لوجهة نظره حتى يرى الحياة من جميع جوانبها واتجاهاتها .. ولا يمكن أن تتحقق هذه الرؤية التي تكشف عن التنوع إلا من خلال طرف آخر معارض .. وهو معارض ولكنه شريك متضامن .. وهو مختلف ولكنه قريب ملاصق .. لما الإنسان وحيداً فرداً لا يرى إلا بعد واحد ومسطح واحد ولا يرى إلا ما كان تحت قدميه وفي اتجاه بصره فقط .. وتلك إحدى متع الزواج على المستوى الشخصي .. وتلك إحدى فوائد الزواج للحياة عامة .. بل من المستحيل أن يكون هناك إبداع وتطور وإضافة

إلا من خلال تعدد وجهات النظر .. ولذا فالصراع حتمي بين أي اثنين بينهما علاقة تبادل كعلاقة الزواج .. ولأنه زواج أي علاقة مودة ورحمة فإن هذا الصراع يصبح صراعاً إيجابياً أي تكون له محصلة إيجابية أي ثمار حلوه مغنيه .

.. ولذا فالنجاح على المستوى الشخصي يحتاج لشريك .. شريك بدرجة زوج (أي زوج أو زوجة) .. وعند هذا الحد يجب أن تصحيح المثل القائل وراء كل رجل عظيم إمرأه ووراء كل إمرأه عظيمه رجل .. وليس تصحيحاً للمعنى ولكن تصحيح اللفظ .. فلا نقول وراء وإنما نقول في مواجهة ومقابلة كل رجل عظيم أو إمرأه عظيمه شريك حياة .. إذ لا بد أن يكون مولجها له وليس تابعاً .. والمواجهه هي المقابلة وجهاً لوجه حتى يمكن الاختلاف وإبداء الرأي المعارض والمناقشة للثريه التي تعضي إلى رأي مدهش لا يمكن الوصول إليه عن طريق طرف واحد وإنما عن طريق إثبات يتحوران .

.. قد ينجح الإنسان وهو وحيد .. ولكن النجاح العظيم الباهر لا يكون إلا وهو يعيش مع إنسان آخر .. أو لكي نكون منصفين فنقول أن الإنسان لا يسعد بنجاحه من الأعماق إلا إذا كان شريك حياته شاهداً على هذا النجاح ومشاركاً في هذا النجاح .. إنه نجاح اثنان معاً .. نجاح علاقة .. فالعلاقة للنجاحه ترفع الإنسان إلى القمه والعلاقة الفاشلة تشد الإنسان إلى القاع .. وهذا الإنسان المشدود إلى القاع يقاوم الهبوط

ويقاوم السقوط فيضيع منه جهد ووقت كان من الممكن استغلالهما لتحقيق مزيد من الصعود .

.. والزواج قد يثمر عن أطفال .. أي مشاريع وحدثت إنتاجية تضافت للمجتمع لتكمل الطريق حين تنضج وتكتمل وتسهم فيعمارها وتضيف من عندها .

.. ولذلك فإن لحد جوانب نجاح الإنسان في الحياة هو نجاحه في حسن تنشئة أطفاله ليكونوا هم ذاتهم إضافة إيجابية حقيقية للحياة .

.. لا يظن الإنسان أن نجاحه في الحياة بشكل عام يشترى صوره المادية والمعنوية يكون كاملاً بدون نجاحه في تنشئة أبنائه .. فشل أبنائه هو فشل له .. لأنه لم يحقق دوره كآب أو كام .

.. الوالديه ليست أمراً سهلاً .. إنها تحتاج لجهد واجتهاد وإخلاص ومحاولة للتعلم والتكيف .. إنها ليست عاطفه فطريه تلقائيه فحسب .. بل هي دور مهم في الحياة يجب أن يحسن الإنسان أدائه .

.. ولذا فإن النجاح الحقيقي يتكون من ثلاث حلقات لا يمكن فصل إحداها عن الأخرى .. فكل واحدة منهما على حده تكون منقوصه بل وقد تكون زائفة .. هذه الحلقات الثلاث هي : العمل الزواج الأبناء .. النجاح في العمل النجاح كزوج النجاح كوالد .

.. ومن خلال النجاحات الثلاث تتأكد القيمة الحقيقية للإنسان
ودوره الإيجابي في الحياة أي نجاحه كإنسان مع كل الناس .. إنه
محصلة النجاحات الثلاث : أي نجاح من نجاح .. فالإنسان للمعطاء هو
عامل ماهر .. والإنسان للرحيم هو زوج ودود والإنسان الجاد هو والد
حازم .. فالمعطاء والرحمة والجدية في الحياة يقابلها مهارة في العمل
ومودة في الزواج وحزم مع الأبناء .

.. هذه هي الصورة الكاملة للنجاح فلا تستطيع أن تسقط جزء منها.

.. اتجح كإنسان .

.. لين بيتاً .

.. أحسن إلى زوجك .

.. لمنح الحياة أبناء أصحاء .

.. لوسع مجال رويتك بخلافك مع زوجك .

.. استمتع بالمزيج السحري لجسد وعقل وقلب وروح زوجك .

.. إعرف النجاح على حقيقته : عمك زوجك أبناؤك .. ومن خلاصهم

تتجح مع الحياة .. مع كل الناس .

(١٨) املاً قلبك بالحب .. ظهر روحك بالجمال

.. رفق إحساسك بالفن

.. الحب والجمال والفن ثلاثية متلازمة .. خلق الإنسان ليحب إنساناً آخر وليعشق الجمال وليتذوق الفن .. وهناك تداخل بين مكونات هذه الثلاثية فالحب جمال وفن .. والجمال حب وفن .. والفن جمال وحب .

.. فأنت حين تحب تطوف بك روحك إلى عوالم من الجمال الأخاذ : جمال الحكمة وجمال المعنى وجمال الصورة وجمال الصوت .. ترى جمال الله في كل مخلوقاته .. يهزك القجر والقمر والربيع والزهو ويهزك الجمال البشري في كل مظاهره الخارجية والدخيلة فيبهرك الوجه الجميل وتبهرك الروح الخالصة .. وترى حبيبك متربعا على عرش الجمال أجمل ما يكون مخلوق لأنك الأكثر على رؤية ولمس طاقات النور والخير داخله وانعكاساتها على وجهة المضيء حبا وشغفا .

.. ولا يقوى على الحب إلا الجميل .. ليس ملامح وجه وإنما روح تفيض على الوجه .. وهذا هو سر الأسرار .. تلك الوصلة بين الداخل والخارج .. لا أحد يخطئ وجه المحبين .. والمحبة لا يخطئها الجمال في كل ما حوله .

.. والحب يهدي إلى الفن .. الحب ذاته يدايع بشري يقود إلى كل الإبداعات الأخرى .. ويصبح للفن موصولا بقلب وعقل المحبة ..

وتصبح روح المحب قادرة على ارتشاف كل للفنون .. قطرات من
عسل مصفى تنثر لديه أقصى درجات اللذة المعنوية عبر حواسه رؤيه
وسمعا وشما وتنوفا ولمسا .. ويشعر المحب لأول مره بأهمية هذه
الحواس في حياته الناقلة للفن والجمال غذاء روحه ونشوى عقله وفرحة
وجدانه .

.. وايضا الجمال حب وفن .. فالجمال لا يصاغ إلا من حب ولا
يغزل إلا بالفن .. جوهر الجمال حب وروح الجمال فن مثلما أن الجمال
يقود إلى الحب والفن .. مفردات كلمة جمال هي نفس مفردات كلمة
حب ونفس مفردات كلمة فن .. ففي اللحظة التي تقف فيها أمام جمال
شئ يبهرك (وجه إنسان أو وجه قمر أو جدول ماء أو باقة ورد) فأنت
في حالة عشق فالجمال يحرض على الحب حين يقول أن الحب هو
أجمل من الجمال .. والجمال يحرض على الفن حين يدعوك أن تراه
عبر لحن أو نظم أو رسم .. بل لا يمكن أن تدرك الجمال إلا عن
طريق الفن .. للحب هو أصل الجمال .. والفن هو بوابة العبور إلى كل
ما هو جميل في الوجود .

.. وايضا الفن حب وجمال .. فأي تكوين فني يشير مناطق
إدراك الجمال في عقل وروح الإنسان أو على وجه الدقة فإن أي عمل
فني سواء إذا كان قصيدة شعرية أو نص أدبي أو قطعة موسيقى أو
لوحه مرسومة أو أداء صوتي أو تمثيلي فإن حبيباته التي يتكون منها أو

أجزائه التي تعطيه الشكل وتمنحه الجوهر تتلاحم مع بعضها بانسجام يؤدي إلى كمال التشكيل الذي يصبح ذات معنى .. هذا الانسجام المؤدي إلى الكمال المفضي إلى معنى لا يمكن أن يتحقق إلا إذا كان الانسجام عن طريق الحب ولدواعي جمالية .. أي أن أجزاء القصيدة أو وحداتها كبيت أو التتابعات اللحنية أو تداخل الألوان لا بد أن تتسجم عن طريق الحب .. أي تحب هذه الأجزاء بعضها البعض وأن يتم هذا الانسجام ليعطى في النهاية شكلاً جمالياً .. إذن الفن يتشكل بالحب والجمال ليعكس الحب والجمال .

.. هذه هي منظومة الحب والجمال والفن .

.. بعض الناس يمتلكون هذه المنظومة ويجسدونها فيصبحوا رموزاً للحب والجمال والفن .. فهم قادرون على الحب متذوقين للجمال والفن وبعضهم أيضاً من خلال قدرتهم الفائقة على الحب ومن خلال موهبه فذة فإنهم قادرون على الإبداعات الفنية والجمالية .

.. وهؤلاء هم العظماء الذين يرتفعون إلى السماء كأعلام تهدي وترغف بالخير ويتقدمون للصوف كقادة قادرين على حسن التوجيه وثرأء الحياه .

.. والذي يكون داخله قبيحاً أو تعطل لديه الموصلات بين الداخل والخارج فلا يبدو على وجهه أي جمال فإنه لا يدرك نجاحاً .

.. والذي تعجز حواسه عن التقاط الجمال ويتوقف مخه عن الاستجابة للمؤثرات الجمالية فإنه لا يستطيع الصعود إلى القمة .

.. والذي لا يهتز قلبه طرباً ولا تنتشي روحه سروراً ولا يستثار عقله إبهاراً بالفن فإنه من الصعب عليه أن يدرك المقاعد الأولى .

.. القائد عاشق للإنسانية .

.. القائد عاشق للجمال .

.. القائد عاشق للفن .

.. القائد محب وجميل وفنان .

.. لملأ قلبك بالحب .

.. ملأ روحك بالجمال .

.. رقق إحساسك بالفن .

(٢٠) المال الحلال له حلاؤه وإن قل ..

المال الحرام يضيعك

- .. حلاؤه المال الحلال كالماء العذب وقت الهجير وسط الصحراء وقد يستبد الحر بالإنسان .. ولا يعرف تلك الحلاؤه إلا من كان ماله حلالاً .. لما من يستمرئون المال الحرام فهم غارقون حتى لذاتهم في مستنقع أسن يعيون من الماء الفاسد دون أن يربتوا شأنهم كمن يشرب من ماء البحر .. ومن يغترف من المال الحرام لا يقف عند حد معين لأنه تنتفتح له ثغرات في حياته يتسرب منها ماله للحرام وفي الغالب الأعم يضيع بعضه في حرام .. أي حرام في حرام .. ويضيع بعضه الآخر في مواجهة مصائب تنزل كالصاعقة لا قبل له بدورها ومواجهتها وكأنها العقاب الذي يناله في الحياة الدنيا دون أن يتعظ حيث يكون قد باع نفسه للشيطان وأصم لأننا عن النصيحة وأعمى عينيه عن رؤية المصير المحتوم الذي يلاحق كل من أكل من حرام .

.. وبعض الناس يلجأون للمال الحرام لسد العجز في دخولهم التي لا تكفي لقضاء حاجاتهم الأساسية والبعض الآخر طمعاً في مزيد من الثراء والرخاء أو السلطة والجاه أو للإتفاق على تحريفاتهم الشخصية التي تتمثل في الاستجابة لفرائزهم المحرمة .

.. أما الفئة الأولى ذات النقص الشديد في دخولهم لا عذر لهم إذ يوجد آخرون في نفس ظروفهم ويعيشون من حلال حيث القليل يكفي ويبارك الله فيه ويتحملون صعوبات جمه ولكن لا يغيضون الله أبداً وإذا كان الله قد حرمهم من المال فإنه يعوضه لهم في رزق آخر كالاستقرار الأسري والتمتع بالصحة والعافية ونجاح الأبناء والسكينه النفسيه التي يشعرون بها في تقواهم لله.

.. إن كل من يلجأ للمال الحرام يكون لديه الاستعداد للانحراف.. ولو كان الله أعطاه مالا كافياً يمد احتياجاته الأساسية لما تورع أيضاً عن اللجوء للمال الحرام طمعاً في المزيد .

.. أما الفئة الثانية وهي الفئة الجشعة فهم يتمتعون إلى حين .. وكلها متعة حسيه مادية لا تمس الروح على الإطلاق بل يكونون في حالة قلق وخوف وترقب وتوقع للفضيحة .. وهو أساساً منحرف سيكوباتي لا ضمير له ولا عواطف لديه .. أناني .. جشع .. قاسي .. شهواني حيواني .. وقد يلبس ثياب الصلاح والأمانة ويتحدث كثيراً عن الشرف ولكن إنما يفعل ذلك بقصد الاحتيال والنصب .. وهو محروم من متعة الاستقرار النفسي والرضا والهناء في العلاقات الإنسانية سواء زوج أو أبناء أو أصدقاء .. وأصدقاءه من شاكلته من الطماعين الذين لا عواطف لهم وهو لا يعينهم إلا بقدر ما يأخذون منه فإذا امتنع عن إعطائهم تركوه وهجروه بل ونبذوه .. فهو لا قيمة له إلا بما يملك من

المال .. ولذا يتحول ماله الحرام إلى لعنه .. وهكذا تفعل معه زوجته
والتي لا يعينها في حياتها معه إلا قدر ما تأخذ منه وربما تنفق ماله فيما
يسئ إليه كرجل فقي أحيان غير قليلة يذهب المال الحرام الذي بجنيته
رجل ما إلى رجل آخر .. ويفعل أبنائه نفس الشيء معه إذ تستراجع
عاطفة الابن تجاه والده ويتحول الولد إلى ممول وعادة ما ينفق هذا
المال أيضاً فيما يضر الابن ويكوى قلب الأب ندماً وحسره .

.. أما الثمن للرهب فيدفعه صاحب المال الحرام من صحته أو
صحة زوجه أو أبنائه وهو ثمن عادل لأن هذا المال الحرام من حق
إناس آخرين أخذ منهم هذا المال قصراً وعدواناً أو احتيالاً أو ابتزازاً أو
غشاً أو خداعاً .. إنها الوسائل غير المشروعة لجمع المال الحرام ..
إن فالمال الحرام يكشف عن شخصية مخربة مهلهله حتى وإن لبس
أعلى الثياب وتظاهر بالثبات وامتلك السلطة وأرهب للناس .. ولكنه في
الداخل ضعيف ضعيف وهو يعرف عن نفسه أنه سيئ ويرى صورته
من الداخل مشوهة دميمة .

.. وصاحب المال الحرام فاسد من اللذين يفسدون في الأرض ..
أما صاحب المال الحلال فهو صالح من اللذين يصلحون في الأرض ..
ولا يأتي نجاح حقيقي من مال حرام لأن هذا المال الحرام لا ينفق إلا
في كل ما هو زائف .. ولا يكون الإنسان عظيماً حقاً بماله الحرام ..
بل أن أكبر إساءة وأكبر وصمة تكين الإنسان وتشينه هو أن يكون كسبه

من حرام .. ولا يمكن أن يبارك الله في مال حرام حتى وإن ارتفع صاحبه مؤقتاً إلا أن النهاية تكون فظيعة ومفجعة .

.. وبعض أصحاب المال للحرام ينفقون بعض مالهم (الفتنات) في الخير .. ولكن الله لا يقبله منهم وهم إنما يفعلون ذلك إما لإقناع الناس بأنهم صالحون وإما لخداع أنفسهم ليحسنوا صورتهم الذاتية وإما لمحاولة يائسة منهم لعلاج الانهيار الداخلي .. ولكن هيهات أن يبلغوا واحة الأمان والسلام بل سيظلوا معذبين بمالهم الحرام طوال حياتهم .

.. بعض الناس يموت لديهم الضمير تماماً وهم اللذين يستمرون في انحرافهم وغيهم .. والبعض الآخر يكون لديه نصف ضمير تكون عنده منذ نشأته في بيئة طيبة متدينة .. وهؤلاء يكون لديهم نصف وعي بخطئهم ونصف رغبة في العودة للطريق السليم .. وبعضهم ينجح .. ويظهر نفسه .. والبعض الآخر يتمادى إلى أن ينتهي .. إلا أن الرحمن الرحيم يترك الباب مفتوحاً للعودة والتوبة .

.. وحجم المال الحرام المتداول يعكس حجم الفساد المنتشر في مجتمع من المجتمعات .. كما يكشف عن ضعف الرقابة وربما تسوُّط الرقيب ذاته .

.. كما أنه من حجم المال الحرام المتداول نستطيع أن نتوقع حجم الظلم الواقع على بعض الناس .. لأن هذا المال الحرام مأخوذ من حقوق آخرين .

.. والمال الحرام إما أنه مأخوذ من المال العام أو مأخوذ من أشخاص تم إيترازهم وظلمهم والضغط عليهم وتهديدهم وكلها وسائل غير إنسانية وغير أخلاقية .

.. وبعض اللذين يكتزون المال بشراهة سواء عن طريق حلال أو حرام إنما يعانون من قلق الفقر ويشعرون بعدم الأمان ويتوقعون الغدر من الزمان ويلتمسون القوة والسلطة عن طريق المال نتيجة لخوف داخلي .. إذ بعد أن يجمع الإنسان المال يحاول أن يشتري السلطة .. ومشكلة المصاب بشراهة جمع المال أنه لا يشبع أبداً .. بل كلما كثر ماله ازداد خوفاً وقلقاً .. وهذا أمر عجيب .. فالمال لا يأتي أبداً بالاستقرار النفسي .. إنه على عكس ما هو متوقع تماماً .. كلما شرب شعر بالظما أكثر .. وكلما أكل شعر بالجوع أكثر .. وكلما حصن نفسه شعر بالخوف أكثر .. إذ يبدو أن الطمأنينة الحقيقية تأتي من الداخل ولأسباب داخلية وليست خارجية .. وهذه الطمأنينة متعلقة بدرجة القرب من الله وتقواه .. هذا هو جوهر الأمر كله .. تقوى الله .. ومن يتق الله يجعل له مخرجاً ويرزقه من حيث لا يحتسب .

- ١ . فأتقي الله تكن مطمئناً .
- ٢ . أتقي الله تكن غنياً .
- ٣ . أتقي الله تكن ناجحاً وعظيماً .
- ٤ . لا يشبع إنسان من مال حرام بل يظما ويجوع ويتعري .

٥. المال الحرام ينتهي بالإنسان إلى كارثة في الدنيا .
٦. المال الحلال له حلاوة وإن قل .

(٢٠) ١٠٠ نصيحة لتكون عظيمًا

١. كن ناجحاً هذا امر إصداره لنفسك .. النجاح قرار يتخذه الإنسان لأنه يرى نفسه جديراً بالنجاح.

٢. تذكر أن النجاح ضرورة حياة ليكتمل إحساسك بذاتك ولتسهر بالطمأنينة والسعادة لنجح حتى نفسك جميلاً وجديراً بكل ما هو طيب .

٣. النجاح الخارجي هو أن تحصل على الجائزة ويصفق لك الناس .. هو أن تكون ذا مال أو سلطة .. ولكن النجاح الأعظم والأهم هو النجاح الداخلي .. النجاح مع النفس .. إنه الضوء الذي يشع بالداخل فترى مناطق الجمال والقوة من نفسك .. ترى عظمتك ولتتدرك .. ترى نتائج صدقك واجتهادك .. تزداد يقيناً بأهمية القيم النبيلة في تسديد خطاك .. ترى نور الله الذي أضاء لك طريقك ووفقك وأوصل يدك إلى الثمرة لتقطفها .. هنا تشعر بالسلام للنفس فتقول الحمد لله .. وتشعر بالقوة فتقول لا حول ولا قوة إلا بالله .. وتطلع إنجازك أمام عينيك فتقول ما شاء الله وما توفيقى إلا بالله .

٤. تذكر أن الله وحده هو المطلع على درجة إخلاصك ونواياك .. عليك إذن أن تسعى بإخلاص وأن تكون مساكلك لتحقيق النجاح نبيلة تستند إلى قاعده أخلاقيه أساسها الأمانة والشرف وذلك إذا كنت

تبقى من نجاحك رضا الله ورضا النفس وذلك قبل رضا الناس ..
وبذلك تكون راغباً في النجاح الداخلي وليس النجاح الخارجي .

٥. ابدأ بتحديد الهدف .. وليكن هدفاً نبيلًا متفقاً مع قدراتك
وإمكاناتك وموهبتك .. دون مبالغة وتضخيم ودون تقليل وتكسبي ..
ثق بقدرتك وموهبتك لترى نفسك جديراً بالنجاح .

٦. أعرف أن هناك صعوبات .. أعمل بجد وصبر وعزم .. لا
تيأس .. لا تتراجع .. صمم على الوصول للهدف .. قيمة النجاح
الحقيقية تتحدد بقدر الصعوبات والعقبات وقدر الجهد الذي تبذله
لتتأدب الصعوبات وتخطي العقبات .. وقبل كل ذلك وفوق كل ذلك
استعن بالله وتوكل عليه فأهدافك نبيلة ووسائلك نظيفة .

٧. تذكر أن بعض الناس يبهتهم النجاح الخارجي كالمال الكثير
والسلطة والشهرة وغالباً ما يكون نجاح صوري مذهري دعائي ..
الغرض منه دعم غرور الشخص ونرجسيته وعلاج اهتزاز ثقته
بنفسه والتي لا يستمدّها إلا من عيون الناس .. أما ذوي الخبرة
والعلم والناضجون والحكماء من الناس فينظرون إلى ما هو أعمق
من ذلك وخاصة إلى الوسائل المستخدمة لتحقيق هذا النجاح وإلى
الإمكانات الحقيقية للشخص الذي حقق هذا النجاح وهل هو مؤهل

لذلك أم لا وهل هو نجاح حقيقي تحقق من خلاله إنجاز فعلي ويعود
بالفائدة على الناس .

٨. لا تنسى أن الضعف الإنساني يجعل بعض الناس يغيرون من
نجاحك .. عالج ذلك بالحكمة والحب .. ولكن لا تنسى أيضاً أن
الإنسان الناجح قد يثير من حوله للمشاعر السلبية إذا كان متفطرساً
متعاليًا لا يشعر بنجاحه إلا إذا أشعر الآخرين بأنهم أقل ولدى
وأفضل .

٩. تعرف على درجة ثرائك قبل تحديد الهدف ولكن الثروة ليست
هي ما تملك من مال أو سلطة ولكنها حسابات تنبني على ثراء
شخصيتك وعلاقتك بالآخرين .. مقومات الشخصية الناجحة هي
ثرائها العاطفي ودفعها وكرمها وعطاؤها وتسامحها ونبلها وتمسكها
بالمبادئ السامية والتزامها بقيم مجتمعها .. ثم مدى قدرتها على
التواصل الإنساني والتأثير والإقناع ثم مدى ثراء علاقتها بالبشر .

١٠. قدر مهارتك وخبرتك .. إطلع على تاريخ إنجازاتك .. أعد
قراءة شهادات التقدير وخطابات الشكر .. استعد تصفيق الناس
واستحسانهم .

١١. في نفس الوقت أنصحك بفتح الأدراج الممرية للإطلاع على
الأخطاء وكيف تعلمت منها .

١٢. في عصر العلم يجب أن نستعين بالعلم لمواجهة المشكلات والصعوبات .. استعن بنوي الخبرة .. لا تبخل على المحترفين الذين تستعين بهم .

١٣. تذكر أن بعض المعوقات قد تتبع من نفسك كسرعة للشعور باليأس وهبوط المعنويات والغضب السريع والشك وسوء الظن وافتقاد روح المرح وعدم قدرتك على التعاون مع الجماعة وافتقادك لروح الفريق .. لبدأ بعلاج نفسك .

١٤. قسم العمل إلى مراحل .. توقف عند نهاية كل مرحلة للتقييم .

١٥. تقبل بصدر رحب آراء الآخرين وانتقاداتهم قبل حقيقة أن الوأي الآخر يحتمل الصواب وإن رايك يحتمل الخطأ .

١٦. لا بد أن تكون هناك مرونة تعديل الخطة والاستعانة بوسائل جديدة .

١٧. لا تتنفع .. لا تتسرع .. لا تبدأ قبل أن تستعد .. لا تعمل وأنت مجهد جسدياً أو وأنت تحت ضغط نفسي .

١٨. لا تعمل إلا وأنت مسترخي صاقي الذهن .. غفي البدن .. قوي النفس .. تستقبل جيداً .. تستوعب وتفهم وتهضم بكفاءة .. ثم ترسل بدقة وإناء .

١٩. لا تجعل الوقت سيفاً مسلطاً على رقبتك .. ضع في حساباتك الوقت الإضافي الذي قد تحتاجه لمواجهة الموقف الطارئة .

٢٠. لا تعلن عن نفسك إذا كنت صاحب نجاح حقيقي .. إنخر الجهد للعمل .. الأعمال العظيمة تعلن عن نفسها .. دع الاعلام هو الذي يسعى إليك .

٢١. تذكر أن الأعمال المتواضعة لو الغير أصيله هي التي تحتاج إلى الزفة الإعلانية والإعلامية .

٢٢. لا تضع وقتك في العلاقات العامة والمجاملات والنفاق وخاصة إذا كنت صاحب موهبة حقيقية.

٢٣. تذكر أن الاستمرار والدوام والخلود يكون للأعمال العظيمة وللنجاحات الحقيقية وللمجددين الموهوبين المجتهدين بعيداً عن الإعلان والتثويق والمجاملات والمحسوبية والنفاق .

٢٤. حول فشلك إلى نجاح .. الانتصار هو أن تقف بعد أن تقع .

٢٥. أمح من قاموسك كلمة فشل لأن للفشل هو ما يصاحبه الإحباط واليأس أما الوقوع أثناء السعي نحو الهدف هو فرص للتعلم .. هو رؤية ما لم تكن نرى .. هو معرفة ما كنا نجعله.

٢٦. إذا ولجئت فشلاً لا تجزع ولا تنهار بل احتفظ بروح معنوية عالية ورباطه جالس حتى تستطيع أن تجمع قواك لتقف مره ثانية .. القيمة الحقيقية للفشل هو ترجمته إلى نجاح .

٢٧. تذكر أن هناك فرق بين كلمتي فشل وفشل .. الفشل هو أن تقع فتتعلم فتتجح .. أما الفاشل فهو من يتكرر فشله ولا يتعلم شيئاً ويصاب باليأس والإحباط .

٢٨. ابن صورتك عن ذاتك من خلال خبرات النجاح السابقة .. فسي كل صباح قل لنفسك لقد ولدت لكي أنجح .. أنا أستحق النجاح .. لقد نجحت في مرات سابقة .. وأي نجاح لحرزه يسهم في بناء صورة إيجابية جميلة قوية عن ذاتي .. ولا بد أن أعترف أنني فشلت في مرات سابقة وهذا ليس معناه أنني فاشل .. فالفاشل هو الذي يستعين بخبرات الفشل السابقة لبناء صورته ضعيفه ومهزوزه وديممه عن ذاته وهذا يقوده إلى مزيد من مشاعر الإحباط .

٢٩. أول خطوة في طريق تغيير صورتك عن ذلك هو أن تترك اجترار ذكريات الفشل وأن تبحث عن مصادر ثرائك وقوتك ونجاحاتك السابقة .. وكل ذلك يسهم في بناء صورة قوية عن ذاتك فتؤمن بنفسك وتحب نفسك وتتق بنفسك .

٣٠. لا تخشى المنافسة .. الخوف من المنافسة يضعفك .. إن خصمك يتفوق عليك ليس لأنه هو الأفضل ولكن لأنك خائف .. وأنت تخاف لأنك لا تتق بنفسك .. وأنت لا تتق بنفسك لأنك ترى صورة ذلك ضعيفة مهزوزة .. وأنت تراها كذلك لأنك تعشق اجترار خبرات الفشل .

٣١. تذكر أن المنافس القوي هو الذي لا يخاف لأنه يتق بقدراته لأنه قد بنى صورة إيجابية عن ذاته يدعمها كل يوم باجترار خبرات النجاح السابقة والتي تؤكد دائماً أنه قادر على النجاح.

٣٢. مع شروق شمس كل صباح دع أشعتها تجتاز سطح جسمك إلى داخلك فتدفقه وتضيئه .. ابدأ اليوم بحمس وتناول .. توكل على الله ينزع أي مخاوف من قلبك .. أنظر لوجهك في المرأة بحب .. استحضر مشاعر الود والصفاء للحياة والناس .. فكر في كل ما هو خير .. نح مشاعر الغضب والغيط جانباً فكر في ماذا ستعطي اليوم للآخرين قبل أن تفكر في ماذا ستأخذ .. ثم أنظر إلى داخلك لترى

مدى الجمال والقوة والصدق .. استعد خبرات النجاح السابقة لتؤكد
لنفسك بأنك جدير بكل نجاح .

٣٣. ثق بنفسك وتذكر أن مقومات الثقة بالنفس هي أن تكون صادقاً
مخلصاً ذا كفاءة مهنية عالية وأن تحب نفسك وأن تفهم نفسك وأن
تعرف ما تريد وأن تفكر إيجابياً أي أميل إلى التفاؤل وحسن التوقع،
وأن تشعر الآخرين بالطمأنينة وأن تشجعهم على الثقة بالنفس وأن
تبادر لمساعدة الآخرين وقت الأزمات وأن تكون شجاع القلب .

٣٤. الإنسان الناضج يعرف طريقه إلى النجاح بسهولة ..
والإنسان الناضج يعرف تماماً أن الإيمان بالله يمنح الإنسان قوة لا
نهائية .. ويعرف أن التسلح بالأخلاق يمنح الإنسان شجاعة لا نهائية ..
وأن إبتقان العمل يمنح الإنسان عزة لا نهائية وأن التمتع بحب الآخرين
يمنح الإنسان طمأنينة لا نهائية .

٣٥. إذا أردت القوة فاقترُب من الله وإذا أردت الشجاعة تسلح بالأخلاق
وإذا أردت العزة فافتن عملك وإذا أردت الطمأنينة فأعمل على أن
يحبك الناس .

٣٦. تذكر أن النجاحات العظيمة لا ينالها إلا العظماء .. والعظيم هو :
♦ من كانت له رؤيا ثابتة .
♦ من كانت له رؤيا شمولية .

♦ من كان قادراً على وضع استراتيجية تتطوي على الأهداف القريبة والبعيدة معاً وحسابات للزمن والتتابع والمرونة وتقبل الواي الآخر .

♦ من كانت له رسالة أبعد من حدوده الشخصية وتشمل الآخرين بالنفع والخير .

♦ من تمسك بالمبادئ وجعلها محورا لحياته وأعماله كالصدق والأمانة والشرف والمحبة والإخلاص والولاء .

٣٧. للنجاح فلسفة .. وللناجحين فلسفة خاصة .. وللعظماء أسلوب حياة ذات ثلاث محاور :

١. الإحساس بالآخرين وتقديرهم .

٢. الحب الغير مشروط للآخرين .

٣. رؤية الجوانب الإيجابية في الصعاب والمشاكل .

٣٨. لك ذلك .. لفتح الحياة الاجتماعية .. فليكن لك نفوذ ..

فلتكن مؤثراً في الناس .. وهذه هي سمات الإنسان القادر على تأكيد ذاته:

♦ هو القادر على اتخاذ القرار وحسم الأمور .

♦ وهو النشيط الذي يفيض بالحياة .

♦ وهو القادر على التنظيم والتنسيق .

♦ وهو الديمقراطي الذي يؤمن بالعمل الجماعي ويدعم روح الفريق.

- ♦ وهو صاحب الشخصية الاستقلالية .
- ♦ وهو القادر على التواصل مع الناس .
- ♦ وهو الذي يتمتع بقدرات القيادة الإدارية .
- ♦ وهو الذي يقبل النقد ويستفيد منه .
- ♦ وهو الذي يبدأ بالفعل وليس رد الفعل .
- ♦ وهو الشجاع الذي يخطر بحساب .
- ♦ وهو المبدع .

٣٩. كن حراً .. اختار أن تتغير .. تحمل مسؤولية اختيارك .. لا تتدمر ..
ابداً من جديد .

٤٠. لا بد أن يكون لديك الدافع لأن تتغير إلى الأفضل وتتقدم
الصفوف وأن يكون لديك القدرة على تقييم ذلك بدون تحيز وأن ترى
نفسك على حقيقتها وأن تستمع بدون حساسية لرأي الآخرين .

٤١. لا تفقد الثقة بنفسك بسبب هجوم الآخرين عليك ولرائهم السلبية
فيك .. اجعل هذا الهجوم سبباً ودافعاً لأن تتغير إلى الأحسن .

٤٢. لا تتوقع أن تتغير بسرعة .. الجهاد مع النفس هو أصعب جهاد ..
الإنسان لا يتغير من النقيض إلى النقيض دفعة واحدة .. لا بد أن
تبذل الجهد والوقت للتدريب .

٤٣. استقد برأي الآخرين ولكن لا تخضع لهم .. استعن بالآخرين ولكن لا تدعهم يتحكمون فيك.

٤٤. أنت لست مضطرا لأن ترضي كل الناس .. بل من المستحيل أن ترضي كل الناس .. فكل إنسان يرى الأمور من زوايته الخاصة وفي إطار مصلحته الخاصة أي يكون هو المحور ولست أنت .

٤٥. إذا وضعت مصيرك في يد الآخرين فسوف يتعاملون معك كشيء هامشي على طرف وعيهم وفي آخر حدود اهتمامهم وحسب قيمتك في ميزان مصالحهم .

٤٦. لا بد أن تكون أزرار التحكم في حياتك في يدك .. إذا كان جهاز التحكم عن بعد في أيدي الآخرين فسبحركونك كما يشاءون وسيسيطرون عليك ولن تستطيع أن تتقدم أو تتغير أبداً .

٤٧. ما تختاره أنت بنفسك ستكون مسؤولاً عنه .. وفشلك سيجعلك تتجه إلى اختيار آخر دون تردد أو ندم .. وإن تخلف من العواقب .

٤٨. أن تختار معناها أن تكون مسؤولاً .. وأن تكون مسؤولاً معناها أن تكون إنساناً .. وأعظم لختيار هو أن تختار أن تتغير إلى الأفضل .

٤٩. لا تنسى المتلازمة الثلاثية التي تبدأ بالحرية فالاختيار فالمسؤولية .. مرة أخرى : حرية .. لختيار .. مسؤولية .

٥٠.. لا بد أن يكون لك المقدرة على أن تبدأ من جديد .. حتى الأزمات والصدمات والكوارث يمكن اعتبارها إيذاناً لبداية جديدة .. بداية عظيمة .. بداية التغيير إلى الأفضل .. تحويل الضعف إلى قوة والهزيمة إلى انتصار .. تحويل الكارثة أو المصيبة إلى استفادة ونفع ومكسب .

٥١. نحن لا نريد أن نلغي الحزن ..

نحن لا نريد أن نلغي الألم ..

الحزن عاطفة نبيلة .. الألم عقاب للذات من ضمير يقظ .. ولكننا نحذر من اليأس والندم.

٥٢. لا تكن حركتك في الحياة مجرد ردود أفعال .. بل لبدأ .. بل رد ..

فكر في الحلول والبدائل .. فكر فيما تستطيع ولا تفكر فيما لا تستطيع .. لا تكون عشوائياً بل ضع خطة ضمن إطار استراتيجي أوسع يشمل القريب والبعيد ومصلحتهما الماضي ومستنفا المستقبل .

٥٣. اتبع مفهوم الوقاية .. لا تنتظر وقوع الكوارث ثم تستجيب لها بل

امنع وقوعها .. لا تترك الأمور للصدفة .. ضع سيناريو مستقبلي لكل ما هو متوقع .. الاحتياطات والإجراءات الوقائية تحميك من المفاجآت .

٥٤. تذكر أن القائد في أي مجال لا بد أن يكون سياسياً أي استراتيجياً

الفكر .. ومفهوم الوقاية من أساسيات الفكر الاستراتيجي بمعنى

توقع المشكلات وتصور مواجهتها .. إذا انهار القائد أو المسؤول الأول فهذا معناه للفشل التام والنهاية المأساوية .. مفهوم الوقاية يعني البدء بالفعل وليس رد الفعل .

٥٥. لا تقل سأحاول بل قل سأفعل بإذن الله .. لا تقل اني لا أستطيع أن أفعل ما هو أفضل من هذا بل قل أستطيع أن أفعل ما هو الأفضل دائماً .. لا تقل ليس أمامي حلاً آخر بل قل إن لدي بدائل أخرى .

٥٦. لا تجعل الحالة المزاجية المتقلبة للآخرين أن تتحكم في مزاجك أو صفاء فكرك أو عزيمتك .

٥٧. ضع رقيباً على لسانك .. لا تقل ما تتدم عليه .. لا تخطئ في القول .. فلتكن كلماتك محسوبة .. لا تدع لأحد الفرصة أن ينال منك بسبب لفظ خاطئ تفوهت به .

٥٨. تذكر أننا لا نستطيع أن نفعل كل شيء ولا نستطيع أن نحصل على كل شيء .

٥٩. لا تجعل أحد يشدك إلى التفاصيل الغير هامة والدقائق النافهة .. ضع عينيك دائماً على الهدف الأساسي .

٦٠. ضع نظاماً صارماً لحياتك .. رتب أولوياتك لا بد أن تعرف متى تقول لا .

٦١. لكل قائد أسلوب خاص في العمل .. لكل طريقته ولكل روحه ..
والروح هي قوة محرّكة .. هي وقود .. للروح هي المناخ الذي
يفرضه .. هي المشاعر التي يبعثها .. هي الحماس الذي يشعله ..
هي الفكر الذي يجعل الآخرين يؤمنون به .. هي فلسفته التي
يطبعها في العقول فتصبح دستوراً ومنهجاً للعمل .

٦٢. تعلم فن إدارة الوقت .. لتكون حسابات الوقت دقيقة .. بل في غاية
الدقة .. لا وقت ضائع لو مهدر .. الوقت يقاس بكمية الإنتاج
وجودة الإنتاج .

٦٣. تكرب على عبقرية الجمع بين صرامة فرض النظام وبين نشر
الحب بين الإدارة والعاملين وبين العاملين بعضهم البعض حتى
يتحول العمل إلى عبادة وباعثاً على السعادة والتوازن للنفسى .

٦٤. تذكر أن جودة أي منتج تحسب تبعاً لأربعة أشياء :

♦ القيمة المادية لمكوناته .

♦ الدقة في صنعه .

♦ الجهد المبذول .

♦ الوقت المبذول .

٦٥. تذكر أن الاختيار الدقيق للأولويات يوفر الجهد ويوفر الوقت ..
النجاح هو إنسان ماهر في اختيار الأولويات .

٦٦. لا تنسى نفسك وأنت ترتب الأولويات .. دع وقتاً كافياً للنوم والاسترخاء وممارسة الرياضة وسماع الموسيقى والتأمل .. ووقت للحياة الاجتماعية .. وكذلك وقت للحياة الأسرية والواجبات الإنسانية .. أما ما بقي من وقت ففي العمل المضني الشاق .

٦٧. الآخرون قد يقتحمون حياتك دون استئذان فيفسدون النظام الذي وضعته .. هنا يحق لك أن تقول لا .. قد يغضب منك الناس ولكنهم سيعتادون بعد ذلك على أسلوبك وسيحترمون طريقك .

٦٨. قرر أن تكون سعيداً وأن يكون الناس سعداء .. أن تنجح وينجح معك كل الناس .. أن تربح وتكسب وتنتظر وأن يربح ويكسب ويفوق معك كل الناس .. أن تتمنى الخير لنفسك ولغيرك في نفس الوقت .. أن تحب لأخيك ما تحب لنفسك بذلك تكون مؤمناً حقاً .

٦٩. فلتتجنب نجاح الأقرباء عن طريق المنافسة الشريرة التي تستند إلى قاعدة أخلاقية وأن تكون قوياً في كبح جماح الشهوات والسيطرة على النزاع العدوانية وأن تنشط طاقات الخير الدفينة في النفس .

٧٠. تذكر أن النجاح ليس مسأله نسبيه بحيث تكون ناجحاً قياساً إلى فشل الآخرين بل هو قيمة مطلقة تتعاضد مكانتها وسط باقية من نجاح الآخرين .

٧١. لا تقارن نفسك بالآخرين . إننا جميعاً مختلفون .. إنه أمر مجهد
أن تبني حياتك على المقارنة مع الآخرين .. إن ذلك سيشغلك عن
النجاح الحقيقي .

٧٢. إذا كان هدفك هو إضعاف الآخرين من أجل أن تتفوق عليهم
سيخرج منك أسوأ ما عندك وستضعف مخاوفك .

٧٣. أحسب ثروتك، بعدد أصدقائك للذين يحبونك .

٧٤. أنت في حاجة إلى زوج وصديق والقاعدة الأساسية لمثل هذه
العلاقات هي الصدق والإخلاص والرحمة .

٧٥. لخلص لمن يحبونك .. وراعي واهتم بشجرة المحبة .

٧٦. حافظ على سر صديقك .. لا تثرثر .. لا تتطوع بسرر الحكايات
لتنثبت أنك عالم بيوطن الأمور .

٧٧. الشراكة غير الصداقة لأن فيها منفعة مادية متبادلة ولكنها تقسوم
على نفس القاعدة الأخلاقية من الصدق والإخلاص .

٧٨. الاختلاف حق مشروع .. والأنكباء هم اللذين يستثمرون الاختلاف
لتحقيق مزيد من النجاح .

٧٩. اسمع الآخرين يسمعونك .. أفهمهم يفهمونك .

٨٠. أخطر الوسطاء بينك وبين الناس .. أخطر الطرف الثالث .. الوسيط ينقل ما يريد به ويحجب ما لا يعجبه .. وإذا ألسنا للظن به فهو ينقل الأمور من وجهة نظره وكما يفهمها وكما يراها .

٨١. أهتم بوسائل الاتصال غير اللفظية قدر اهتمامك بكلمات .. إن نظرات عينيك وتعبيرات وجهك ونبرات صوتك تنقل مشاعرك ونبضات قلبك بصدق .

٨٢. فن الحديث يقتضي ألا تتكلم بصوت مرتفع .. واجعل مخرج الكلمات والحروف واضحة جداً وأنظر إلى عيني محدثك وأنت تكلمه .. ولا تتشغل بأي شيء آخر ولا تتحدث بسرعة وأصبع صوتك بالمعنى ولا تبدي مرحاً زائداً أو تبسيطاً مبالغاً وفي نفس الوقت لا تتجهم وتعبس ولكن كن وسطاً حتى تؤخذ محل الجد .

٨٣. لا تنسى أن تكون مبتهماً معظم الوقت لتمتلك أهم مفتاح للقلوب .

٨٤. تحدث بلغه تتناسب مع مستوى مستمعك ولا تتفعل بشدة فتضرب بينك مثلاً على المائدة .

٨٥. أصمت إذا إنفعل مستمعك أو إذا تقوه بلفظ غير ملائم .. وإذا تكرر خروجه عن الحدود للالتفة من حقك أن تتسحب بهدوء من المناقشة وذلك بعد فشل إنذارك الأول والثاني بالانسحاب .. ولكن أترك الباب مفتوحاً لعودة الحوار إذا اعتذر .

٨٦. كن مجاملاً ولكن في حدود .. للمجاملة الزائدة إما نفاق أو تحمل معاني عكسية أو تأخذ الصبغة التجارية .. الكلمات الرقيقة كالهدايا الثمينة تفتح العقول وتشرح النفوس .

٨٧. قد يحاول الطرف المقابل أن يفقد اللقاء فيستفزك بكلمات أو تعليقات غير طيبة أو طلبات غير معقولة .. امسك أعصابك .. لا تبتلع الطعام .. افسد عليه محاولته .. لا تغضب .. لا تشور .. لا تتفعل .. ابتعد عن نقطة الانهيار .

٨٨. التواضع الشديد يضاعف من فرصة تأثيرك على الآخرين ويظهرك بصورة غير الراضية بنفسه .. ولا تكن مغروراً أو نرجسياً فتثير السخرية والاشمئزاز .

٨٩. لا تقسم وأنت تتحدث فهذا يضاعف مركزك ويقلل مصداقيةك .

٩٠. الوسيلة الوحيدة لأن يصدقك الناس هو أن يكون معروفاً عنك أنك صادق .

٩١. إذا عُرف عنك أنك كاذب فلن يصدقك أحد أبداً مهما فعلت .. وستحتاج لسنوات طويلة من الصدق لتحمو عن نفسك هذا العار .

٩٢. لا تقل إلا ما تعرف .. ولا تعد إلا بما تستطيعه .. وإذا لم تعرف فقل أنني لا أعرف .. وحاول أن تعرف .. وليسعد الناس بأنهم يعرفون منك شيئاً جديراً كلما التفتوا بك .

٩٣. الحوار مع الناس فن .. ولحد أركانه المهمة الإتصالات .. ذلك
الإتصالات الذي يسمح للناس أن يعبروا عن أنفسهم ففهمهم ثم
ليتيحوا لك الفرصة حتى يفهموك .. للنجاح يحتاج إلى أن تتقن فن
الحوار .

٩٤. لا يحتاج إنسان ناضج أن يذكره أحد بأهمية الحفاظ على صحته ..
فالصحة الجيدة هي إحدى مصادر قوة الإنسان .. والإنسان هو
محصلة ثلاث قوى : الروح والنفس والجسد .. وإذا قلنا عن إنسان
أنه قوي فهذا يعني أن مصادر القوى الثلاث موجودة في حوزته
ربما بدرجات مختلفة ولكن مع حفظ للتوازن بينها فلا يتمادى فسي
إحداها ولا يتهاوى في الأخرى.

٩٥. تعلم كيف تسترخي .. أدخل الرياضة البدنية ضمن برنامج حياتك
اليومي .. لبحث عن مصادر الهواء النقي بحراً أو نهراً أو زرعاً
.. اهتم بذلك .. احترم الاجازة .. لا بد أن تسافر .

٩٦. تذكر أنه بينما يحدث تراجع في القوة الجسدية مع تقدم العمر فإنه
يحدث تقدم هائل في القوة النفسية والقوة الروحية بما يفوق قدر
التراجع في القوة الجسدية .

٩٧. اتبع فطرتك .. وسوف تجد طريقك مغروش بالنور .. ستجد الله
في نهايته يقدم لك مكافأة لإيمانك في الدنيا وهي رفيق يحبك وتحبه
يملاً حياتك بالأمل والسعادة .

٩٨. تذكر أن الرحمة تنزع الغضب من النفوس وتبث الحلم في القلوب .. أما في العقول فإنها تندها إلى تلمس الأسباب والأعداء فإذا بالإنسان يحل لديه الحب محل للكراهية والوداعة محل للعداوة والصفاء محل للخفق .. والسلام محل للعنف .. فيصير متسامحاً وهنا يكون قد بلغ أقصى مراتب القوة .. فأقوى الأقوياء هو المتسامح .. ولا يقوى على التسامح إلا كل قوي عزيز حكيم .

٩٩. كن رحيماً تكن عظيماً ..

كن متسامحاً تكن مصلحاً ..

اصفح للصفح الجميل تكن أقوى الأقوياء ..

١٠٠. قد ينجح الإنسان وهو وحيد ولكن النجاح العظيم الباهر لا يكون إلا وهو يعيش مع إنسان آخر شريك حياته شاهداً على هذا النجاح ومشاركاً في هذا النجاح .. إنه نجاح لثنان معاً .. نجاح علاقة .. فالعلاقة الناجحة ترفع الإنسان إلى القمة والعلاقة الفاشلة تشد الإنسان إلى القاع .

.. الناجح محب وجميل وفنان ..

.. فأملاً قلبك بالحب ..

.. طهر روحك بالجمال ..

.. رقق إحساسك بالفن ..

العمد لله ..

المحتويات

الجزء الأول : كيف تواجه الحياة

الجزء الثاني : فطنة الوجدان

الجزء الثالث : أنواع البشر

الجزء الرابع : مفاتيح النجاح

الفهرس

الجزء الأول : كيف تواجه الحياة :

٧	الفصل الأول : معنى الحياة
١١	الفصل الثاني : كيف تعيش الحياة
١٢	الفصل الثالث : الحياة والألم النفسي
١٤	الفصل الرابع : الغيرة
٢٠	الفصل الخامس : الشك
٢٤	الفصل السادس : السلوك الطوقي
٣٤	الفصل السابع : متاعب العمل

الجزء الثاني : فطنة الوجدان :

٥٣	الفصل الأول : التضوج الوجداني
٦٤	الفصل الثاني : التواصل الوجداني
٧٤	الفصل الثالث : التأثير الوجداني

الجزء الثالث : أنواع البشر :

٩٣	الفصل الأول : معنى الشخصية
١٠٠	الفصل الثاني : هؤلاء البشر المزعجون
١٠٦	الفصل الثالث : الشخصية الانضطهادية
١٢١	الفصل الرابع : الشخصية شبه الفصامية
١٢٤	الفصل الخامس : الشخصية الميكوبية
١٣٠	الفصل السادس : الشخصية الهستيرية

١٣٦	الفصل السابع :	الشخصية للرجسية
١٤٠	الفصل الثامن :	الشخصية للبينيه
١٤٣	الفصل التاسع :	الشخصية غير المتفحجة وجدانياً
١٤٦	الفصل العاشر :	الشخصية الدورية
١٤٧	الفصل الحادي عشر :	صر المزاج
١٤٩	الفصل الثاني عشر :	الشخصية الإنطوائية
١٥١	الفصل الثالث عشر :	الشخصية المتحاشية
١٥٢	الفصل الرابع عشر :	الشخصية الانهزامية
١٥٣	الفصل الخامس عشر :	الشخصية السلبية العوقية
١٥٤	الفصل السادس عشر :	الشخصية الإعتماية
١٥٥	الفصل السابع عشر :	الشخصية المعاجزه
١٥٥	الفصل الثامن عشر :	الشخصية القهرية
١٦١	الفصل التاسع عشر :	تطمت من الحياة

الجزء الرابع : مفاتيح النجاح :

١٦٩	الفصل الأول :	كن ناجحاً .. هذه هي مفتاح النجاح
١٨٥	الفصل الثاني :	حول فشلك إلى نجاح .. الابتصار هو أن تلق بعد أن تلق
١٩١	الفصل الثالث :	رسم صورة جميلة لنفسك .. صورتك عن ذلك هي مر : تجاهك
٢٠٠	الفصل الرابع :	ثق بنفسك .. إيمانك بالله مصدر قوتك
٢١٠	الفصل الخامس :	اكتنك لك رسالة في الحياة .. فتلج له فكر استراتيجي
٢١٧	الفصل السادس :	أفهم معنى الحياة .. فتلج له فلسفته الخاصة
٢٢٣	الفصل السابع :	لقد ذلك .. فالتق القوية تفتح أبواب التجاح

٢٣٥	: كن حراً .. الحرية والاختيار والمسؤولية هي أعمدة النجاح	الفصل الثامن
٢٤١	: ابدأ فوراً .. أحرص أن تكون أفعالك هي رنود أفعال	الفصل التاسع
٢٥٢	: ضع نظاماً صارماً لحياتك .. رتب أولوياتك .. متى تقول لا	الفصل العاشر
٢٦٣	: كن محباً لكل الناس .. فلينجح الجميع	الفصل الحادي عشر
٢٧٠	: كن مخلصاً لمن تحب .. الثراء الحقيقي هو حب الناس	الفصل الثاني عشر
٢٧٨	: اسمع الآخرين يسمعونك .. لفهمهم يفهمونك	الفصل الثالث عشر
٢٨٩	: اهتم بنفسك .. الصحة قوة .. النجاح يحتاج إلى صحة	الفصل الرابع عشر
٣٠٠	: أنت أقوى روحياً .. أنت أقوى نفسياً	الفصل الخامس عشر
٣٠٤	: كن رحيماً تكن عظيماً .. كن متسامحاً تكن مصلحاً	الفصل السادس عشر
٣٠٧	: أنجح كإنسان .. ابن بيتاً .. حافظ على زوجك	الفصل السابع عشر
٣١٣	: أملأ قلبك بالحب .. طهر روحك بالجمال .. رفق إحسانك بالذن	الفصل الثامن عشر
٣١٧	: المال الحلال له حلوة وإن قل .. المال الحرام يضيعك	الفصل التاسع عشر
٣٢٣	: ١٠٠ نصيحة لتكون عظيماً	العشرون

أكد ذاتك اقتحم الحياة فليكن لك نفوذ فلتكن مؤثراً في الناس
 هذه هي سمات الإنسان القادر على تأكيد ذاته
 هو القادر على اتخاذ القرار وحسم أموره
 هو الذي يسيطر على نفسه بالحيوية
 هو صاحب الشخصية الإستقلالية
 هو القادر على التواصل مع الناس
 هو الذي يتمتع بقدرات القيادة الإدارية
 هو الذي يقبل النقد ويستفيد منه
 هو الذي يبدأ بالفعل وليس رد الفعل
 هو الذي يحاطر بحساب هو المبدع
 هذه نصيحة واحدة فقط من مئة نصيحة

حتى تصبح عظيماً

التأليف

مؤسسة حورس الدولية للنشر والتوزيع

١٠ ش. طيبة - سيوتنج - الإسكندرية ت: ٢٢/٢٢٢٢٨٤ - فاكس: ٢٢/٥٩٢٢١٧١ - محمول: ٠١٢/٢٢٩٨٠٧٦٥ - ٠١٢/٢٢٩٨١٢٨

مؤسسة طيبة للنشر والتوزيع

٧ ش. علام حسين - ميدان الظاهر - القاهرة ت: ٢/١٨٢٦٧٤٦ - فاكس: ٠٢/١٨١٢٩٠٢ - محمول: ٠١٠/١٥٣٨٧٩١